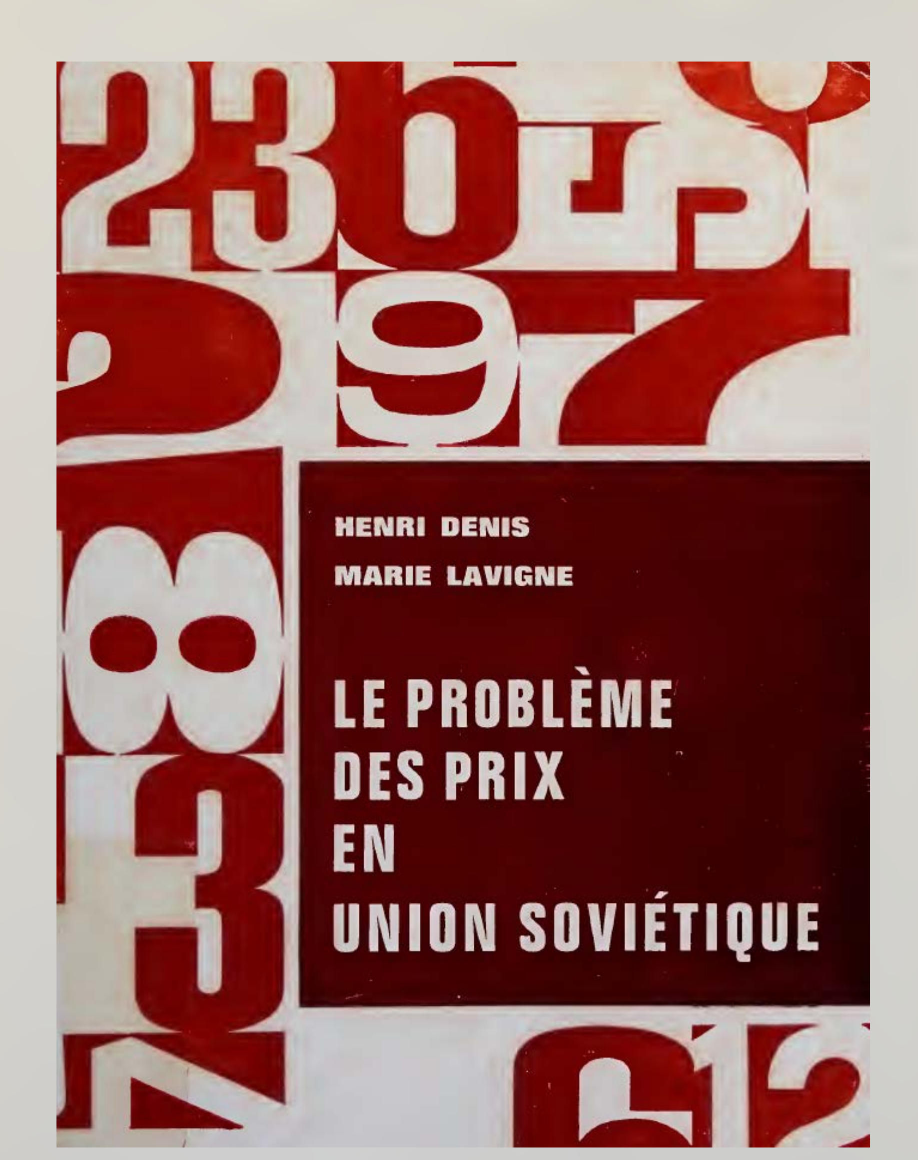

HENRI DENIS
MARIE LAVIGNE
LE PROBLÈME
DES PRIX
EN
UNION SOVIÉTIQUE

Henri DENIS
Professeur à la Faculté de Droit
et des Sciences Economiques de Paris

Marie LAVIGNE
Maître-Assistant à la Faculté de Droit
et des Sciences Politiques et Economiques de Strasbourg

LE PROBLÈME DES PRIX EN UNION SOVIÉTIQUE

1965

ÉDITIONS CUJAS
19, rue Cujas
PARIS

introduction

Les années récentes ont vu se développer une remarquable renaissance de la pensée économique dans les pays socialistes. Sans doute on ne peut pas dire que la réflexion sur les lois de l'économie ait cessé à aucun moment en U.R.S.S. Les travaux de Kantorovitch, de Novojilov, qui attirent aujourd'hui l'attention générale, ont été rédigés et même partiellement publiés il y a une vingtaine d'années déjà. Toutefois, il est certain que la discussion économique prend aujourd'hui une ampleur nouvelle et qu'elle se déroule selon un style différent de celui qui dominait dans la période 1928-1953.

Le célèbre opuscule de Staline intitulé « *Les problèmes économiques du socialisme en U.R.S.S.* », quels qu'aient été ses mérites ou ses défauts intrinsèques, se caractérisait par une attitude que l'on doit qualifier de proprement dogmatique parce qu'elle revenait à attribuer au chef politique, en tant que tel, une sorte d'infaillibilité dans le domaine de la connaissance scientifique.

En tant que chef politique suprême, Staline donnait la solution des questions débattues entre les spécialistes de l'économie, et de telle manière que la discussion devait être considérée comme terminée. Son jugement n'était pas seulement présenté comme un jugement pratique, nécessaire parce que l'action exigeait des solutions immédiates. Il réclamait une adhésion intellectuelle sans réserves, postulant, par conséquent, que l'homme dont ce jugement émanait possédait une véritable « science infuse ».

Ce dogmatisme scientifique des chefs politiques est, dans une large mesure, abandonné aujourd'hui en U.R.S.S. Il n'en faut pas davantage pour que toute une floraison d'idées nouvelles s'épanouisse.

La discussion qui se déroule entre les économistes soviétiques revêt de multiples aspects. Mais il est sans doute permis de penser que son centre est le problème des rapports entre la valeur et les prix.

Pour de nombreux économistes occidentaux, la place

prépondérante ainsi accordée à une discussion sur la valeur signifie que les économistes soviétiques ne sont pas vraiment sortis de l'époque « scolastique ». Cette interprétation nous paraît tout à fait erronée, car la discussion dont nous voulons rendre compte ici est suscitée par un ensemble de problèmes *pratiques* dont la solution ne peut être trouvée, en effet, que si l'on s'appuie sur une théorie correcte de la valeur.

Les prix des produits sont fixés en U.R.S.S. par les organes du plan, eux-mêmes subordonnés aux organes politiques qui dirigent la société.

Les rapports entre les prix, tels qu'ils existent aujourd'hui, sont, dans une mesure importante, la conséquence de décisions prises, à divers moments de l'histoire de l'U.R.S.S., pour des raisons particulières dont certaines peuvent être valables encore aujourd'hui, tandis que d'autres ne le sont plus. Il ne serait donc pas possible de justifier, dans son ensemble, le système des prix existant.

Or, ce système présente, selon la plupart des économistes soviétiques, plusieurs inconvénients pratiques, le plus important étant que la sous-estimation des équipements conduit à leur gaspillage. Ces inconvénients sont un héritage du passé dont il importe de se débarrasser, nous dit-on. Il faudrait adopter un système « rationnel » de détermination des prix.

Les économistes soviétiques pensent que la définition de ce système rationnel doit s'élaborer à partir de la thèse marxiste selon laquelle la valeur d'une marchandise est proportionnelle à son coût en travail. A celui qui contesterait *a priori*, au nom de la « science économique moderne », cette façon de poser le problème, il serait sans doute permis de faire remarquer que l'économie politique occidentale, en se « débarrassant » de la notion de valeur, s'est en fait privée de la possibilité d'interpréter ces *faits* essentiels que sont l'existence de rapports déterminés et relativement stables entre les prix des produits, et d'expliquer ces phénomènes bien réels que sont les modifications de ces rapports (1).

(1) Dans son important *Essai sur l'économie politique de Marx*, Mrs J. Robinson a pu écrire que « la science économique n'a pas encore

Léon Walras, dont pourtant les découvertes prennent un si grand relief à la lumière des récentes discussions soviétiques sur les prix, a défendu sur la question de l'origine de la valeur des opinions tout à fait enfantines.

Après avoir montré que les consommateurs répartissent toujours leurs dépenses de telle sorte que les utilités marginales, ou les « raretés » des biens demeurent proportionnelles aux prix des biens, il conclut en écrivant : « S'il est certain que la rareté et la valeur d'échange sont deux phénomènes concomitants et proportionnels, il est certain que la rareté est la cause de la valeur d'échange » (2).

Walras peut-il nous faire admettre, par ce raisonnement, que l'utilité marginale *explique* la valeur d'échange ? Evidemment non. Car si deux phénomènes A et B sont concomitants et proportionnels, il n'en résulte nullement que la variation de A soit nécessairement la cause de la variation de B. Si, dans une région, la pluviosité et la durée de la nuit varient de façon proportionnelle au cours de l'année, on n'a pas le droit d'affirmer, pour autant, que la variation de la pluviosité soit la cause de la variation de la durée de la nuit...

En fait, le raisonnement de Walras n'est pas repris dans les manuels d'économie politique occidentaux contemporains. Ceux-ci éliminent entièrement, en général, la

résolu son problème premier : qu'est-ce qui détermine le prix d'une marchandise ? » (*An Essay on Marxian Economics*, 2e édition, Londres, 1947, p. 79). Il est vrai, sans doute, que la théorie développée par Marx ne permet pas de répondre à toutes les exigences exprimées par l'économiste britannique, en particulier parce que cette théorie nie la possibilité de dégager une loi économique expliquant le niveau des profits. Toutefois, si Mrs Robinson n'était pas demeurée, à l'époque de la parution de son *Essai*, aussi obstinément sceptique devant la conception ricardienne et marxiste de la valeur, elle aurait pu constater que la science économique n'est pas dans une situation aussi totalement désespérée.

En fait, la notion du coût en travail des marchandises demeure fondamentale pour l'explication de l'évolution des prix dans le système capitaliste. En France, un auteur tel que Jean Fourastié, au cours de recherches sur les prix menées suivant une méthode entièrement empirique, a été conduit, comme on pouvait s'y attendre, à constater que l'évolution des rapports des coûts en travail des produits explique dans une très large mesure l'évolution des rapports de leurs prix.

(2) *Eléments d'Economie Politique pure*, Paris, 1874, p. 101.

notion de valeur, et se contentent d'exposer la façon dont chaque prix est déterminé sur le marché en fonction de l'offre et de la demande, puis l'interdépendance entre les divers « prix d'équilibre ».

Cependant, il est clair que l'étude du mécanisme qui tend constamment à maintenir les prix d'un produit à un niveau tel que l'offre et la demande de ce produit soient égales ne nous fournit pas davantage une *explication* des rapports entre les prix et de l'évolution de ces rapports.

Je demande pourquoi, dans un pays, le rapport des prix agricoles aux produits industriels a diminué de 20 % en 10 ans. On me répond qu'à la fin de la période comme au début les prix agricoles et industriels sont des prix d'équilibre. Je ne puis évidemment être satisfait. De toute évidence, je dois demander que la théorie économique ne se contente pas d'une analyse aussi formelle. Si elle veut expliquer des faits historiques réels, il faut qu'elle prenne en considération les données concrètes de l'équilibre économique, cachées sous les mots abstraits d'offre et de demande.

Ces données concrètes, la théorie économique occidentale ne les ignore pas tout à fait. Elle sait que derrière la demande il y a les besoins et les revenus, que derrière l'offre il y a le coût de production. Et elle va même, parfois, jusqu'à admettre une loi qui est fondamentale pour l'interprétation des prix: la loi suivant laquelle le prix normal d'un produit dépend uniquement de son coût de production, la modification des besoins et des revenus ne pouvant exercer une action sur le prix que si elle entraîne une modification du coût (3).

Si l'on considère cette loi comme valable, il est clair que le coût moyen de production commande le prix, et que, notamment, les effets de l'augmentation de la de-

(3) Ceci résulte directement du principe, admis par l'économie politique occidentale, selon lequel, à long terme, le prix d'un produit tend à être égal à son coût moyen.

Dans le manuel bien connu de Paul A. Samuelson, nous pouvons lire : « Ainsi, en cas « d'entrée libre », on peut formuler comme il suit la condition d'équilibre *à long terme* valable pour une firme parfaitement concurrentielle : *coût marginal = prix de vente = coût moyen* ». (*L'Economique*, traduction française 4e éd., Paris, 1962, t. II, p. 488).

mande d'un bien sur son prix, à long terme, seront diamétralement opposés selon que l'augmentation de la production entraînera une élévation ou au contraire une baisse du coût de production.

Si l'on reconnaît cette dépendance des prix à l'égard des coûts, un grand pas est franchi déjà sur le chemin qui doit conduire à une explication correcte de la formation des prix. Cependant, il reste encore à analyser le coût lui-même.

On a depuis longtemps montré que le prix d'un produit peut être identifié à la somme de trois éléments : les salaires payés pour la production, les loyers payés pour l'utilisation du sol (surtout s'il s'agit de produits agricoles), enfin les profits du capital. Depuis le triomphe de l'école marginaliste, l'économie politique occidentale adopte l'attitude (inaugurée par Jean Baptiste Say) qui consiste à considérer le salaire, la rente foncière et le profit comme des prix payés pour l'utilisation des « services » du travail, de la terre et du capital, et déterminés par l'offre et la demande de ces services.

Considérant alors que le profit normal est un élément du coût, elle en vient à dire que les coûts des produits s'expliquent par les prix des « services producteurs ».

Mais cette analyse conduit à une impasse. On ne pourrait en effet expliquer le coût entier d'un produit par ses composants que si ces composants étaient considérés comme déterminés *indépendamment* les uns des autres. Or, ce n'est certainement pas le cas. Nul ne prétendra, notamment, que le salaire et le profit soient indépendants, c'est-à-dire qu'un salaire quelconque soit compatible avec un profit quelconque. S'il en est ainsi, l'explication proposée n'en est pas une.

Supposons qu'un récipient soit rempli jusqu'à une certaine hauteur par deux liquides non miscibles A et B. Si nous admettons que les quantités des deux liquides contenues dans le récipient ont été versées indépendamment l'une de l'autre, nous pouvons dire que la hauteur totale du liquide dans le récipient s'explique par les quantités de A et de B qui ont été versées. Au contraire, si nous savons que le mélange devait atteindre une certaine hauteur mais que les quantités composantes pou-

vaient être choisies au gré de l'opérateur, l'explication ci-dessus n'a plus aucun sens.

L'école marginaliste prétendait autrefois qu'il était possible de déterminer la part de produit d'une entreprise « imputable » à chacun des « facteurs de production » mis en œuvre. Mais elle a aujourd'hui abandonné cette prétention.

« Il convient de souligner, écrit P.A. Samuelson, qu'un directeur général ne convoque jamais ses techniciens pour leur demander : « quelle est la fraction physique de notre produit imputable à la seule main-d'œuvre ? aux seules machines-outils ? » et ainsi de suite. Il ne mettrait certainement pas à la porte un ingénieur ou un comptable industriel qui se déclareraient incapables de répondre à une telle question... » (4).

Cette remarque nous paraît entièrement valable. Mais s'il est absurde d'imaginer que l'on puisse opérer une ventilation d'un produit entre les fractions créées par le travail, le capital et la terre, il faut bien en venir à admettre que le coût soeial d'un produit est uniquement un coût en travail, étant entendu que la quantité de travail nécessaire à la production d'un bien dépend des méthodes de production mises en œuvre (c'est-à-dire du montant des capitaux investis) et de la qualité des agents naturels indispensables (notamment de la terre lorsqu'il s'agit d'un produit agricole).

Depuis Adam Smith jusqu'à Stuart Mill, cependant, les économistes classiques ont éprouvé de grandes difficultés à concilier la thèse de la valeur-travail avec le fait que les prix ne sont pas rigoureusement proportionnels aux coûts en travail, parce que les profits du capital et les rentes foncières, qui sont des fractions des prix, ne sont pas eux-mêmes proportionnels à ces coûts.

On connaît la solution proposée par Marx à cette difficulté. Elle consiste à dire que la « loi de la valeur » est seulement valable *en moyenne*. Quand un produit est fabriqué dans des conditions telles que l'on investit pour sa production, par unité de travail dépensée, une quantité de capital supérieure à la moyenne sociale, son prix,

(4) *L'Economique*, traduction française, *op. cit.*, t. II, p. 531.

dit Marx, est supérieur à ce qu'il devrait être si le coût en travail commandait seul la formation des prix. Cependant, cette constatation ne doit pas conduire à admettre que le capital est un facteur de production *sui generis*. Car le surhaussement du prix dont nous venons de faire état est toujours compensé par l'abaissement du prix d'un autre produit, l'un de ceux pour lesquels l'investissement par unité de travail est inférieur, au contraire, à la moyenne sociale. Les prix étant tantôt au-dessus et tantôt au-dessous des niveaux correspondants aux valeurs des produits, il demeure vrai que, dans leur ensemble, ils ne sont rien d'autre que la manifestation des coûts en travail des produits. Il faut seulement comprendre que la valeur ne se « réalise » pas toujours là où elle a été créée par le travail.

La même analyse vaut aussi bien pour expliquer les déviations des prix relativement aux valeurs, qui sont dues à l'incorporation aux prix des rentes foncières dont l'importance est déterminée par des lois particulières. Si un prix est surhaussé par l'incorporation des rentes foncières, il faut qu'un autre prix soit rabaissé.

La thèse qui vient d'être résumée sur la formation des prix en régime capitaliste est unanimement acceptée par les économistes soviétiques. Ils s'entendent également pour dire que dans l'économie soviétique actuelle la loi de la valeur subsiste.

De ce point de vue les prévisions de Marx se trouvent démenties, puisqu'à plusieurs reprises l'auteur du *Capital* avait affirmé que dès la « première phase de la société communiste » (le socialisme, dans le langage actuel) l'échange monétaire et la valeur disparaitraient. Si l'opinion contraire a prévalu, c'est que les faits l'ont imposée de façon incontestable.

L'expérience de la construction d'une économie planifiée menée en U.R.S.S. depuis 45 ans a montré la possibilité et la nécessité de maintenir, dans le cadre de cette économie, un système d'échange monétaire des produits entre les unités de production aussi bien qu'entre ces unités et les consommateurs. La même expérience a montré qu'il convenait d'utiliser le profit, différence entre les recettes et les coûts des unités de production,

comme critère de la qualité du travail fourni dans les entreprises et de la qualité de leur direction.

L'économie socialiste de type soviétique est donc une économie dans laquelle les produits s'échangent sur la base de leurs coûts en monnaie. Le prix d'un produit exprime la quantité de monnaie qui a été dépensée par différentes unités de production en vue de sa fabrication.

Mais qu'est-ce que la monnaie dans une économie socialiste ? Ce ne peut être autre chose qu'un titre donnant droit à une certaine part du travail fourni par les membres de la société.

Quand on déclare que le revenu national de l'U.R.S.S. est de tant de milliards de roubles, on ramène en fait à une commune mesure les produits divers obtenus dans l'année. Cette commune mesure est, en apparence, la monnaie. Pourtant l'analyse économique ne peut s'en tenir à cette apparence. En soi, le rouble est une pure abstraction. Et il n'existe aucune possibilité de dire comment l'usage de ce symbole permettrait de rendre homogène la masse variée des produits, puisque nul ne saurait affirmer qu'il existe un rapport d'équivalence immédiat ou naturel entre un objet quelconque et un certain nombre de roubles.

Pour comprendre ce que signifie l'évaluation du revenu national, il faut voir que les produits obtenus dans l'année sont le fruit du travail fourni dans l'année par les membres de la société (5) et que la monnaie elle-même n'est pas autre chose que la représentation d'une certaine quantité de ce travail.

Sans doute le travail fourni par les divers membres de la société ne forme pas immédiatement une masse homogène. Il y a des travaux de différentes qualités. Mais

(5) Il est vrai que les travailleurs occupés dans l'année ont utilisé des équipements. Mais ceux-ci sont le fruit d'un travail antérieur. Si au cours de l'année on consacre au remplacement des équipements usés des quantités de travail égales à celles qui ont été nécessaires autrefois pour obtenir les équipements anciens, le travail « hérité » des périodes antérieures est exactement compensé par la fraction du travail actuel consacré au maintien de l'équipement en état. Ainsi la production nationale *nette*, ou revenu national, doit être considérée comme le fruit du travail annuel de la nation.

pour des travaux différents les membres de la société ont reçu des salaires différents. Un salaire double représente socialement un coût deux fois plus élevé. Donc on doit considérer que l'heure de travail de celui qui gagne deux fois plus qu'un autre est socialement reconnue comme étant l'équivalent d'une quantité de travail deux fois plus forte. Ainsi tout le travail fourni dans l'année est-il ramené à une masse homogène de travail standard ou de travail simple. La monnaie est un titre donnant droit à une certaine part de cette masse de travail simple.

La quantité de travail représentée par chaque unité monétaire est égale au travail total divisé par le nombre d'unités monétaires dépensées dans l'année pour l'achat des produits qui composent le revenu national. L'unité monétaire représentant une certaine quantité de travail simple, le prix de vente d'un produit indique la quantité de travail *réalisée* dans le produit en question, la *réalisation* du travail étant l'opération par laquelle un travail dépensé dans la sphère de la production réapparaît en tant que fondement du rapport quantitatif qui s'établit entre produit et monnaie.

Si l'on considère l'économie dans son ensemble, la quantité de travail réalisée par la vente de tous les produits est nécessairement égale à la quantité de travail productif fournie par les membres de la société. En d'autres termes, le prix global de la production nationale est la représentation exacte du coût en travail de cette production, c'est-à-dire de la somme des *valeurs d'échange* des produits.

Nous avons là une loi générale dont la société socialiste ne saurait s'affranchir. Certes, les organismes sociaux chargés de la fixation des prix peuvent décider que de deux produits qui ont le même coût en travail, l'un aura un prix plus élevé que l'autre. Toutefois, ces organismes ne peuvent aller à l'encontre de l'égalité qui existe nécessairement entre la valeur globale de la production nationale et son coût en travail. Il en résulte que si un produit est vendu plus cher qu'il ne devrait l'être, étant donné son coût en travail, il faut qu'un autre produit soit vendu moins cher, et que les prix soient fixés de telle sorte que l'élévation du prix du premier produit au-

dessus de sa valeur soit exactement compensée par l'abaissement du prix de l'autre au-dessous de sa valeur.

La fabrication d'une production A a coûté 100.000 heures de travail. Le prix du produit A a été fixé de telle sorte que le prix global de vente de cette production représentera 110.000 heures de travail. On doit dire que 10.000 heures de travail sont prélevées sur la masse globale du travail social et réalisées dans le secteur considéré en sus du travail dépensé dans ce secteur lui-même. Il faut donc que, dans un ou plusieurs autres secteurs, il y ait une différence égale, mais de sens inverse, entre le travail dépensé et le travail réalisé. Par exemple, le prix unitaire d'un produit B sera fixé de telle sorte que la production de cette marchandise sera vendue pour un prix global représentant 10.000 heures de travail de moins que la quantité de travail effectivement dépensée pour la fabrication de cette production.

Ainsi nous devons admettre que dans une économie socialiste de type soviétique le prix global de la production nationale exprime nécessairement la somme des valeurs d'échange des produits puisqu'il représente exactement leur coût total en travail ; nous admettons en second lieu que toute somme reçue en échange d'un produit particulier représente une certaine quantité de travail, encore que cette quantité ne corresponde pas toujours exactement à celle qui a été dépensée pour la fabrication du produit. Ces deux principes constituent, nous semble-t-il, ce que les économistes soviétiques désignent lorsqu'ils parlent de la « loi de la valeur ». Sur la définition de cette loi il n'y a pas entre eux de divergences.

Il n'en est pas de même quand on passe au plan de l'application de la loi de la valeur. La plupart, avons-nous dit, sont partisans de donner au système des prix une plus grande rationalité. Mais sur la question des moyens qu'il conviendrait de mettre en œuvre pour atteindre ce but, les avis sont partagés.

Nous nous proposons de présenter ici les grandes lignes de la controverse qui se développe actuellement entre les économistes soviétiques autour de la question des prix. Bien entendu, pour suivre cette controverse, il

faut connaître la façon dont les prix sont fixés pratiquement en Union Soviétique. L'exposé de cette question fera l'objet d'un premier chapitre. Nous exposerons ensuite les principales critiques adressées par les auteurs soviétiques au système des prix existant, puis les propositions qu'ils avancent en vue de sa réforme. Enfin, nous chercherons, dans un dernier chapitre, à dégager les enseignements les plus généraux qui peuvent être retirés des discussions et des propositions dont il s'agit.

1

la planification des prix

On peut admettre que les principes actuels de la formation des prix en U.R.S.S. ont été fixés par la résolution du 12 février 1927 de la réunion plénière du Comité Central du parti communiste de l'Union Soviétique. Depuis, la détermination des prix s'est faite de façon plus ou moins coordonnée et centralisée, mais les modalités en ont peu varié.

Les manuels d'économie politique ou les ouvrages spécialisés s'accordent généralement sur la règle fondamentale en la matière : les prix des produits doivent correspondre aux dépenses socialement nécessaires de production. Ce principe s'énonce sous des formes diverses. Ainsi on lit dans un ouvrage de 1956 : « Les prix doivent exprimer correctement la valeur des marchandises » (1). A cette formulation normative fait écho une version plus positive : « Les prix des biens de production, comme des objets de consommation, sont la manifestation de la loi de la valeur » (2). Le *Petit dictionnaire économique* définit le mot « Prix » : « expression monétaire de la valeur » (3). Le manuel d'économie politique de l'Académie des Sciences (édition de 1954) affirme : « Le prix, dans l'économie socialiste, est l'expression monétaire de la valeur de la marchandise, expression fixée par le plan » (4). Le cours d'économie politique de la Faculté économique de Moscou, de 1963, énonce : « Le prix en général est la manifestation de la valeur. Dans le socialisme également, la base du prix est constituée par la valeur des marchandises » (5).

Ces citations dérivent toutes de la formule, reproduite

(1) D. D. Kondrachev, *La formation des prix dans l'industrie de l'U.R.S.S.*, Moscou 1956, p. 29.

(2) Ch. Ia. Touretski, *Etudes sur la formation planifiée des prix en U.R.S.S.*, M., 1959, p. 5.

(3) *Petit dictionnaire économique*, M., 1958, *Prix*, p. 370.

(4) *Manuel d'économie politique*, M., 1954, p. 447.

(5) *Cours d'économie politique*, M., 1963, t. II, p. 404.

dans la plupart des manuels, que Lénine a opposée en mars 1914 à l'économiste libéral Struve : « Le prix est la manifestation de la loi de la valeur. La valeur est la loi des prix, c'est-à-dire l'expression généralisée du phénomène prix » (6).

L'utilité pratique immédiate de telles affirmations est assez limitée : elles fournissent incontestablement un principe unique guidant le planificateur, mais les applications de ce principe peuvent être variables.

Si l'on admet en effet que les prix « expriment », « manifestent » la valeur, qu'ils « se règlent » sur elle, ou lui « correspondent », il s'agit encore de préciser la signification de ces termes. En effet, expression, manifestation, concordance ou correspondance ne signifient nullement coïncidence. Il faut donc fournir une précision sur les écarts « nécessaires », ou « tolérables » entre prix et valeur. D'où une cascade de restrictions. Les prix sont fondés sur la valeur ; *mais* la détermination des prix par l'Etat, loin d'exclure les écarts prix-valeur, les rend obligatoires ; *mais* ces divergences prix-valeur se produisent dans le cadre du plan, et non d'une manière anarchique.

On verra ultérieurement les controverses qui ont opposé les économistes à propos de la base rationnelle des prix. Le planificateur soviétique s'en est tenu à une notion simple : le fondement pratique de tous les prix est le coût de production, catégorie économique la plus « représentative » de la valeur. De son point de vue, « rapprocher les prix de la valeur » signifiera donc les rendre proportionnels, le plus rigoureusement possible, aux coûts ; « introduire des écarts justifiés prix-valeur en fonction des besoins de la politique économique » équivaudra à rompre la proportionnalité prix-coûts.

L'ordonnancement du système est clair. Il est constitué par deux échelons principaux, prix de gros et de détail, les seconds découlant théoriquement des premiers. Tous les manuels et ouvrages spécialisés contiennent un petit schéma commode montrant comment, à partir de la base de tous les prix, le coût de production, on arrive au prix

(6) V. I. Lénine, « Encore une destruction du socialisme », in *Œuvres* (en russe), t. XX, p. 181.

auquel la marchandise est vendue au consommateur, en passant par le prix de gros. Nous empruntons la présentation du *Cours d'économie politique* de 1963 (7) :

Prix de gros d'industrie = 93 roubles	coût de production	67 roubles	prix de gros d'entreprise 75 roubles
	profit de l'entreprise.......	8 roubles	
	marge de l'organisme d'écoulement de gros (coût + profit de l'organisme = 2 + 1)	3 roubles	
	impôt sur le chiffre d'affaires	15 roubles	
	marge commerciale de l'organisme de distribution (coût + profit = 5 + 2) .	7 roubles	
	Prix de détail	100 roubles	

Pour comprendre comment les différents éléments du prix s'ajustent, il faut savoir lesquels de ces éléments sont donnés et lesquels sont dérivés. On peut dire que le planificateur connaît au départ le coût de production de l'entreprise et fixe à l'aboutissement les prix de détail. Entre les deux, il a une marge d'action assez large et détermine, selon le produit considéré, des proportions très différentes de profit et d'impôt sur le chiffre d'affaires. Il en résulte que le prix de détail a un rapport relativement lâche avec les dépenses de production de l'entreprise et qu'entre les prix de gros et le prix de détail la relation n'est pas aussi linéaire que le suggère le schéma.

Pour le planificateur, l'unité des prix de gros et de détail est un postulat. En réalité, les deux catégories de prix sont construites selon des mécanismes sensiblement différents. Cette distinction « technique » recouvre une distinction « économique » entre les prix des biens de consommation et ceux des moyens de production. Les prix de détail concernent uniquement les marchandises offertes à la population. Le planificateur les établit de manière à orienter la demande dans le sens voulu par les autorités, compte tenu des disponibilités monétaires

(7) *Cours d'économie politique*, *op. cit.*, p. 421.

de la population et de la quantité de biens offerts dans le circuit commercial. Comme on ne se trouve pas dans un système de marché, il n'y a *a priori* aucune raison pour que les rapports de prix correspondent aux rapports de coûts.

Les prix de gros en revanche sont établis, tant pour les objets de consommation que pour les biens de production, à partir des « dépenses de production socialement nécessaires ». Mais la politique du planificateur est différente à l'égard des deux catégories de produits. Plus exactement, s'il détermine les prix de *tous* les biens à partir des coûts, il prédétermine ceux-ci par les prix fixés pour les biens de production, qui sont originaires par conséquent dans le mécanisme de formation des prix.

Ces relations en chaîne sont particulièrement visibles dans la politique pratiquée à l'égard du secteur agricole. Les prix d'achat par l'Etat des produits de l'agriculture sont adaptés aux conditions particulières de production, et se trouvent par ailleurs liés aux prix des moyens de production fournis par l'Etat aux exploitations.

Nous examinerons successivement le système des prix de détail, des prix de gros, et des prix des produits agricoles.

1. Les prix de détail

La planification des prix de détail est conçue de manière à assurer la correspondance entre la somme des prix et celle des pouvoirs d'achat, qui doit se vérifier globalement, et par groupes de produits et zones de consommation. Un *mécanisme institutionnel* complexe y pourvoit.

C'est pourquoi on écrit classiquement, dans la littérature soviétique spécialisée, que ces prix sont fixés « d'en haut » et non « d'en bas », c'est-à-dire en partant de grandeurs macroéconomiques et non du coût de production individuel de chaque bien. On ajoute que de tels prix, équilibrant l'offre et la demande, s'écartent fatalement des coûts dans des proportions très variables.

Observons que cette « fatalité » n'est pas inhérente à n'importe quel système planifié. Elle existe dans le système soviétique parce que la formation des prix de détail est entièrement dissociée de la planification de la production: les quantités offertes étant données, ainsi que les revenus des consommateurs, il faut que toutes les marchandises présentées dans le circuit commercial soient absorbées. Dans de telles conditions, il est normal que la différence entre le prix de détail et le coût (appelons-la « produit additionnel net »), rapportée au coût, accuse de sensibles variations d'un produit à l'autre, d'une période à une autre. Une partie de cette différence doit revenir à l'entreprise productrice sous forme de profit. Mais il serait extrêmement fâcheux que pour des raisons tenant à la politique des prix, sur laquelle l'entreprise n'a aucune action, la marge de profit risque de se modifier. C'est pourquoi la marge de profit sera maintenue à un niveau stable, et en principe identique pour les entreprises fabriquant le même bien de consommation. Il faudra alors admettre que l'autre partie du produit additionnel net, qui est l'impôt sur le chiffre d'affaires, puisse varier chaque fois que les besoins de la politique économique l'exigent. *L'impôt sur le chiffre d'affaires* permet ainsi de conserver au moins formellement l'unité du système des prix de gros et de détail et apparaît comme une sorte de stabilisateur interne.

Les méthodes de planification des prix sont subordonnées à une certaine *politique* : les prix de détail, dans un régime socialiste qui cherche à augmenter sans cesse le bien-être de la population, doivent normalement évoluer vers la baisse. Les autorités soviétiques ont systématiquement poursuivi cet objectif sans toujours réaliser leur désir avec un plein succès.

Le mécanisme de la formation des prix de détail

Globalement la somme des prix de détail doit équilibrer la somme des revenus distribués dans l'économie : salaires, traitements, rémunérations du secteur agricole, pres-

tations des « fonds sociaux » (pensions, retraites, bourses, sécurité sociale). A cette fin, le planificateur se sert de la méthode de base de la planification soviétique, ou méthode des « balances » ; les « balances » sont des tableaux synthétiques indiquant la répartition des ressources entre leurs différents emplois. La balance utilisée pour la détermination du niveau général des prix est celle des revenus et dépenses de la population, qui se présente sommairement ainsi :

Revenus 1000		Dépenses 1000	
Salaires, traitements, rémunérations des kolkhoziens ...	800	Achats de marchandises au commerce d'Etat et coopératif.....	750
Pensions et allocations diverses......................	120	Services......................	100
Gains et autres revenus......	80	Impôts, emprunts, épargne	150

A la somme de 750 unités monétaires affectées par la population à l'achat de marchandises doit correspondre une valeur identique du chiffre d'affaires du commerce de détail. Supposons que cette identité ne soit pas réalisée et que la somme des moyens d'achat dépasse la somme des prix des marchandises : il y a un excès de disponibilités monétaires, qui se reportera sur le marché libre où les prix vont s'élever. S'il y a une distorsion en sens inverse, il y aura des marchandises qui ne trouveront pas d'acheteurs. Cette seconde hypothèse n'est généralement pas envisagée par les auteurs soviétiques, car à cause de la pénurie des biens de consommation en U.R.S.S. jusqu'à ces dernières années, jointe à une politique des prix orientés vers la baisse, une telle situation n'avait jamais pu s'installer. Actuellement, ce n'est plus une hypothèse d'école : la production de biens de consommation augmente et pour certains produits on voit effectivement apparaître un excès de l'offre.

Institutionnellement, c'est le Gosplan de l'U.R.S.S. (près duquel a été créé en 1957 un Office des prix) qui planifie les catégories principales des prix de détail. Le ministère des Finances est consulté pour les modifica-

tions importantes, eu égard aux incidences fiscales de la détermination des prix. Avant 1957 la plus grande partie des prix était fixée de façon centralisée. Aujourd'hui les prix des marchandises passant par le commerce d'Etat (8) sont déterminés au niveau fédéral à concurrence de 55 % environ, pour les produits alimentaires et industriels les plus importants. Les ministères du commerce des Républiques soviétiques déterminent les prix des autres produits mais doivent se guider sur les barêmes fédéraux. Enfin, les autorités locales peuvent fixer les prix de quelques marchandises, essentiellement celles que fabrique l'industrie coopérative locale.

Il existe en outre une grande diversité de prix : ceux-ci varient en fonction des zones de consommation, des lieux de vente, des saisons, de la nature des produits.

Les prix alimentaires sont déterminés selon trois « zones » : la zone 1 comprend les lieux de grande production, la zone 2 ceux de consommation massive (régions industrielles), la zone 3 les régions montagneuses, l'Extrême-Nord et l'Extrême-Orient. L'écart des prix entre la zone 1, où ils sont les plus faibles, et la zone 3, peut aller de 7 à 24 % selon les produits.

Pour toutes les marchandises, les prix sont plus élevés à la campagne qu'à la ville, de 7 % environ, pour tenir compte des frais de distribution plus élevés. En fait cela compromet le développement du commerce de détail dans les villages et incite les paysans à s'approvisionner dans les villes.

Il existe des prix saisonniers, de campagne, pour certaines denrées alimentaires, lait et œufs notamment. Les écarts entre prix d'hiver et prix d'été sont très importants : de 30 à 50 %. Ils s'expliquent non point par des considérations de politique, mais par les possibilités très

(8) Nous laissons entièrement de côté le commerce sur le marché kolkhozien (7 % officiellement du chiffre d'affaires total du commerce de détail) où les *kolkhoz* et paysans vendent librement des produits agricoles aux citadins, à des prix sensiblement plus élevés que ceux du commerce d'Etat (S. G. Stoliarov indique dans *Les prix et la formation des prix en U.R.S.S.*, M., 1963, p. 62, qu'à la fin de 1962 les prix du marché kolkhozien dépassaient ceux du commerce d'Etat de 60 %).

insuffisantes de conservation ou transformation de ces produits.

Enfin, les prix peuvent varier en fonction de la nouveauté du produit. C'est là une innovation assez récente et qui ne s'applique pour le moment qu'à certaines fabrications (de l'industrie de confection surtout). Depuis 1961 les Républiques peuvent pour un an relever les prix de vente des articles à la mode particulièrement demandés. Symétriquement, elles peuvent financer les ventes en solde des articles démodés dont l'écoulement se fait mal, en subventionnant à concurrence de 0,4 % du chiffre d'affaires annuel le « fonds de solde » des magasins de détail. Mais il faut observer que cette procédure assouplie ne résoud pas le problème général de la détermination des prix pour les produits nouveaux. D'abord elle ne s'applique pas à la totalité de ceux-ci ; ensuite il s'agit d'une mesure provisoire. Dans la plupart des cas, le planificateur fixe les prix des « produits nouveaux » sur la base des prix des produits analogues, bien que les coûts de ces articles soient généralement majorés (lorsque l'innovation se traduit par une hausse de qualité). Le premier effet de cette technique routinière est de perpétuer la structure existante des prix, qui ne correspond pas nécessairement à celle de la demande. Ainsi pendant de nombreuses années en U.R.S.S. la demande était chroniquement insatisfaite pour une série d'articles industriels tels que les montres, les appareils de radio, certains tissus. Aujourd'hui elle est saturée au niveau actuel des prix. Si une nouvelle marque de montres est lancée sur le marché, le consommateur boudera l'article si le prix n'est pas modifié à moins qu'il ne puisse escompter une hausse sensible de la qualité. Dans ces conditions il faut soit réduire la production soit abaisser les prix. Inversement, soit un bien très demandé et dont l'offre est de plus en plus incapable de satisfaire les désirs des acheteurs (appareils ménagers, automobiles de tourisme). Si un nouveau type de téléviseur plus perfectionné apparaît à un prix à peine supérieur à celui d'une marque ancienne, la demande se portera massivement sur l'article nouveau, qui disparaîtra presque instantanément du commerce. Dans cette hypothèse il faudrait augmenter

la production ou se résoudre à relever les prix : la seconde solution contredit évidemment la tendance générale à la baisse qui est celle de la politique soviétique des prix, mais on trouve exprimée de plus en plus souvent l'idée selon laquelle il serait « moral » que le consommateur paye une amélioration de la qualité (9). A la décharge du planificateur soviétique, on peut dire que la question de l'établissement des prix pour des fabrications nouvelles est résolue tout aussi « irrationnellement » dans les conditions du capitalisme ; lorsque les grandes firmes lancent un article nouveau elles ne s'inspirent généralement pas des coûts de fabrication mais se guident d'après les prix des produits analogues de leur propre marque ou de maisons concurrentes. Mais la pression de la concurrence fait ensuite évoluer les prix ; dans la planification soviétique au contraire les prix sont rarement manipulés pour des biens isolés, alors que les modifications d'ensemble sont relativement fréquentes.

On aboutit ainsi à une structure complexe et rigide de prix, qui n'a ni les avantages d'un système souple de détermination, ni ceux d'une planification absolument centralisée. Il y a selon les cas un excédent de marchandises dans le commerce de détail, ou une pénurie chronique rompue périodiquement par un arrivage massif de certains produits.

C'est là un des aspects les plus connus de la réalité soviétique, et les plus saisissables par l'information journalistique. Le mécanisme de formation des prix de détail n'est d'ailleurs pas totalement responsable d'une telle situation. D'autres éléments sont déterminants. Les désirs des consommateurs ne sont pas établis avec précision. Il faudrait organiser des études systématiques de la demande : ce type d'analyses en est à ses premiers

(9) Un problème connexe, mais différent, est celui de savoir si l'amélioration de la qualité doit être payée au producteur. Les prix de détail n'évoluent pas nécessairement dans la même proportion que les prix de gros. On pourrait donc concevoir que lorsqu'une entreprise, de réfrigérateurs par exemple, sort un produit nouveau, le prix de détail n'augmente pas, ou peu, mais que le prix de gros augmente. Généralement ce n'est pas le cas ; l'entreprise n'a donc pas grand intérêt à l'innovation, qui dans une première étape augmente ses coûts et réduit ses profits.

balbutiements. Même lorsqu'elles la connaissent, les entreprises ne tiennent pas compte de la demande pour orienter leur production dans tel ou tel sens : cela tient à la fois à l'absence de liaison entre prix et coûts, entre prix de détail et prix de gros, et au système d'intéressement des unités productrices. Le commerce d'Etat est notoirement mal organisé : l'accumulation de stocks excessifs résulte très souvent d'une mauvaise gestion. Enfin l'information du consommateur est à peu près nulle parce que la publicité a été traditionnellement considérée comme immorale dans un pays socialiste. Les autorités soviétiques ont admis depuis peu la différence entre publicité commerciale et information ; quelques revues publient régulièrement des photos et descriptions d'articles de consommation récemment lancés dans le commerce et invitent les clients éventuels à les réclamer dans les magasins ; il y a peu de temps deux « magasins-témoins » ont été ouverts à Moscou, dans lesquels on recueille les suggestions de la clientèle.

On ne saurait ainsi affirmer que l'ajustement qualitatif de l'offre à la demande soit réalisé en U.R.S.S. Du moins y a-t-il un équilibre quantitatif et global entre l'offre et la demande de marchandises, que le mécanisme des prix a pour objectif d'assurer. Comment se définit dès lors la relation entre le coût de production de tel bien particulier et son prix terminal ? L'analyse de l'impôt sur le chiffre d'affaires apporte une réponse à cette question.

L'impôt sur le chiffre d'affaires comme élément de la formation des prix

Reprenons le schéma de construction du prix de détail. Celui-ci est constitué des éléments suivants: coût de l'entreprise de production, profit de celle-ci, marge commerciale de gros, impôt sur le chiffre d'affaires, marge commerciale de détail. On peut décomposer cette somme plus simplement : en coûts de production et en profits. Les coûts sont représentés par les dépenses de production de l'entreprise (dans l'exemple choisi, 67 roubles) et les

frais de circulation, incluant les frais de transport, payés par les organisations commerciales (7 roubles). Le « produit additionnel net » inclus dans le prix de détail se divise à son tour en profits des unités économiques (8 roubles pour l'entreprise productrice, 3 roubles pour les relais de distribution), partiellement reversés au budget par la voie du prélèvement sur les bénéfices, et en « produit-net-pour-la-société » : l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Pour 80 % des produits vendus sur le marché de détail, il existe ce qu'on appelle le « système des deux barèmes », appliqué pour la première fois en 1939 au textile et généralisé depuis. Chaque produit a deux prix, le « prix de gros d'entreprise » (coût + profit), et le prix de détail. Toute variation du premier ne se répercute pas automatiquement sur le second, ni vice-versa. C'est ce que l'on exprime en disant que l'impôt sur le chiffre d'affaires, différence entre le prix de détail et le prix de gros d'entreprise, frais de circulation exclus, n'est pas un « supplément » au prix de gros, mais une grandeur que l'Etat se réserve de faire apparaître comme il veut. Ainsi le planificateur peut, en vue d'encourager certaines productions, augmenter le prix de gros d'entreprise, le prix de détail restant stable. En ce cas le rendement de l'impôt sur le chiffre d'affaires diminuera ; mais les profits des entreprises s'accroîtront et le produit du prélèvement sur les bénéfices également. En 1949, les prix de gros ont subi une hausse sensible, la part de l'impôt sur le chiffre d'affaires dans les recettes budgétaires a décru de 60,3 % à 56,1 % ; la part du prélèvement sur les bénéfices est passée de 6,6 % à 9,7 %. Inversement, le planificateur peut abaisser ou relever certains prix de détail pour stimuler ou réduire la consommation de tel ou tel article, sans toucher au prix à la production. Seul le « revenu net » de l'Etat diminuera ou s'accroîtra.

L'impôt sur le chiffre d'affaires, grandeur résiduelle, est dans l'esprit du planificateur un instrument dont il peut se servir arbitrairement. Cet état d'esprit est généralement critiqué par les théoriciens : « il existe parmi les praticiens une opinion assez répandue selon laquelle l'impôt sur le chiffre d'affaires est une grandeur arbi-

traire. Cette opinion est liée en particulier au fait que lorsqu'on fixe le prix particulier de tel ou tel article, en pratique on choisit entre plusieurs variantes de prix avec des dimensions différentes de l'impôt. Mais on oublie alors que le prix finalement choisi l'est précisément parce qu'il exprime le plus correctement la valeur » (10).

L'attitude du planificateur peut cependant difficilement être taxée d'illogisme. En effet, si les prix de gros d'entreprise sont fixés en fonction de certaines considérations que l'on verra plus loin, et si les prix de détail doivent en principe être déterminés de manière à équilibrer l'offre de marchandises et la demande de la population, le montant de l'impôt sur le chiffre d'affaires, revenu net de l'Etat, est nécessairement résiduel.

Ce caractère n'apparaît pas dans le mode de liquidation. L'impôt sur le chiffre d'affaires est payé pour 60 % environ par les entreprises productrices de biens de consommation, pour 40 % par les organismes de distribution en gros (ces proportions sont d'ailleurs contestées car lorsque l'on dit que 40 % de l'impôt est payé par des organismes de gros, on ne tient pas compte des bases de distribution des entreprises ou groupes d'entreprises qui sont en fait des organismes commerciaux ; en réalité l'impôt est réellement perçu à la source dans 20 % seulement des cas). Dans les deux cas, le produit est ensuite vendu par l'entreprise au grossiste ou par celui-ci à l'organisme détaillant au « prix de gros d'industrie ». Cette catégorie de prix n'a pas d'existence administrative, sauf quelques exceptions ; elle n'est pas définie dans des barèmes. C'est le prix de détail moins la marge commerciale, mais y compris l'impôt sur le chiffre d'affaires. Celui-ci, calculé comme une différence entre deux grandeurs, est converti en un pourcentage appliqué au prix de détail. L'opération de conversion ne se fait pas en pratique pour chaque article, mais par groupes d'articles ; on obtient des taux moyens d'impôt ne correspondant pas nécessairement au taux qui aurait été obtenu si l'on avait procédé isolément pour chaque article à la conversion. Le contribuable, entreprise industrielle ou organi-

(10) D. D. Kondrachev, *op. cit.*, p. 168.

sation commerciale, peut alors voir ses bénéfices réels varier en fonction de la répartition des articles à l'intérieur du groupe pour lequel un taux uniforme est fixé, et ces bénéfices échapperont au planificateur.

Ce mode de liquidation repose sur le « système des deux barèmes » qui constitue la règle générale. On citera pour mémoire les exceptions. Certains produits ont seulement un prix de détail, auquel on applique un taux d'impôt sur le chiffre d'affaires, le prix de gros apparaissant alors comme une grandeur résiduelle (prix de détail moins frais de distribution et impôt). C'est le cas pour les bicyclettes, motocyclettes, montres, appareils de radio et de télévision. Pour d'autres biens au contraire, seul existe un prix de gros ; l'hypothèse est très exceptionnelle. Il en va ainsi pour les fabrications de l'industrie locale, qui est imposée à des taux très faibles, ou pour les produits peu vendus aux particuliers, tels les matériaux de construction. Ici, à l'inverse, le prix de détail se déduit du prix de gros et du taux de l'impôt.

L'impôt sur le chiffre d'affaires occupe ainsi une place décisive dans la formation des prix. Les économistes soviétiques joignent généralement la critique des prix et celle du système fiscal, comme on le verra plus loin ; la plupart des propositions concrètes avancées pour la rationalisation des prix comportent des suggestions dans l'ordre fiscal. La liaison entre les deux problèmes ne peut encore apparaître nettement à ce point de notre étude, puisqu'elle résulte de l'ensemble de la formation des prix. Vu sous l'angle du mécanisme des prix de détail, l'impôt sur le chiffre d'affaires apparaît comme un « procédé » permettant aux autorités de fixer les prix des biens de consommation en fonction d'une certaine politique économique, sans désorganiser le commerce de détail et sans dérégler la circulation monétaire. Dans de telles conditions il paraît *a priori* impossible d'uniformiser les taux de cet impôt.

La politique des prix de détail

Le système actuel des prix de détail est interprété par les économistes soviétiques comme « assurant l'équilibre offre-demande ». En réalité, nous avons vu qu'il faut entendre par cette expression quelque chose de bien différent de l'équilibre offre-demande dans un système capitaliste. Les prix de détail ajustent une demande et une offre déterminées par ailleurs. La demande globale est fonction de la politique des salaires et traitements. L'offre de biens de consommation, en dernière analyse, résulte du choix fondamental opéré par l'Etat entre production de biens d'équipement et production de biens destinés à la population (on sait que dans un système socialiste la production de la première catégorie (dite du « secteur I ») est considérée comme prioritaire).

Que sera donc la politique des prix ? En schématisant beaucoup, nous dirons qu'en U.R.S.S. les autorités ont constamment cherché (avec des exceptions pour certains biens et certaines périodes) à vendre bon marché des produits fabriqués en quantité insuffisante eu égard aux désirs et aux possibilités des consommateurs. Une telle politique de baisse ne signifie nullement l'égalisation de l'offre et de la demande. Le principe d'égalisation supposerait qu'à chaque baisse des prix corresponde soit une réduction des salaires nominaux — or ceux-ci augmentent régulièrement — soit un accroissement de l'offre de marchandises. L'insuffisance de l'offre se manifeste au contraire par des « déficits » périodiques de tel ou tel produit, thème favori des lettres adressées par les Soviétiques à leurs journaux. Elle est particulièrement ressentie précisément pour les biens alimentaires ou industriels de première nécessité, dont les prix sont les plus bas. Comme l'écrit le fiscaliste A. Smirnov : « Les faibles loyers, les prix relativement bon marché pour les biens destinés à la jeunesse, les médicaments, les produits alimentaires, les livres, les manuels, etc., ne sont pas fixés ainsi parce qu'il y a un excès de l'offre et qu'une vente à leur valeur ne permettrait pas d'écouler ces produits. Si l'on tenait compte ici des rapports entre l'offre

et la demande, il faudrait dans beaucoup de cas relever les prix (de plusieurs fois pour les loyers) » (11).

L'objectif du socialisme consiste à satisfaire de mieux en mieux les besoins sans cesse croissants de la population. Tant que la production reste en-deçà des besoins, on peut soit faire face à la pénurie par le rationnement, mais celui-ci est mal supporté par les consommateurs en dehors de périodes exceptionnelles et exige un mécanisme administratif lourd, soit fixer les prix à un niveau bas sans rationnement, en acceptant le risque qu'un certain nombre de gens ne soient pas satisfaits. On évitera en revanche, sauf pour les produits « de luxe », de déterminer des prix élevés, solution qui serait anti-démocratique. Il en résulte que, selon l'expression consacrée par Staline, en U.R.S.S. la demande « précède » toujours l'offre, « pousse en avant »la production.

La planification des prix de détail dans le sens de la baisse n'a pas, du point de vue du planificateur lui-même, de fondement théorique sûr. Elle est considérée comme un moyen d'action « économique » permettant à l'autorité d'obtenir un résultat donné, à côté de méthodes « administratives ». Ainsi, dans une situation où la viande est chère et rare et où les habitants des villes élèvent chez eux des poulets et des lapins, on peut soit baisser les prix de la viande, moyen « économique », soit interdire aux citoyens de garder des animaux chez eux, moyen « administratif ». La politique de réduction des prix ne se combine pas seulement avec l'action administrative directe, mais aussi avec une politique générale des revenus, comprenant des hausses de salaires et un accroissement des prestations gratuites fournies par l'Etat. C'est précisément cet enchevêtrement des politiques qui rend si hasardeuses les interprétations du mouvement des prix en U.R.S.S., et la « critique des statistiques » à laquelle se livrent nombre d'auteurs occidentaux. Sans entrer dans cette polémique, on peut dire, pour se borner à la période d'après guerre, que de 1940 à 1947 les prix ont suivi une courbe ascendante, jusqu'à

(11) A. Smirnov, *Le contenu économique de l'impôt sur le chiffre d'affaires*, M., 1963, p. 111.

dépasser en 1947 de 3 fois le niveau de 1940. De 1947 à 1954, la baisse des prix de détail fut sans conteste l'outil préféré du planificateur pour l'orientation de la demande et la détermination du niveau de vie. Selon les sources soviétiques, les prix baissèrent de 57 % au cours de cette période. Les baisses étaient décidées par groupes de produits, avec un pourcentage uniforme pour chaque groupe quel que fût le rapport des coûts des articles à l'intérieur du groupe ou l'intensité de la demande pour tel ou tel article. Après 1955, la ligne générale resta la même ; mais les baisses se firent plus sélectives, portant sur des produits déterminés (notamment en 1958-1960 sur les biens de consommation durable), plus modérées également ; et surtout on vit s'accentuer la préférence des autorités pour une politique plus complexe des revenus. Le dernier programme du parti communiste (1961) confirme cette tendance. Il annonce une baisse lente et durable des prix de détail jointe à une hausse du niveau de vie par l'augmentation des prestations gratuites à la population, sous forme de services (transports, logement) et de fournitures de biens de consommation (notamment sur les lieux de travail pour les biens alimentaires).

Actuellement, les autorités soviétiques sont incontestablement parvenues à assurer à la population : tout d'abord l'accession la plus large aux biens de consommation de base (avec, corrélativement, la limitation de la demande de produits tels que automobiles, spiritueux, etc. dont les prix élevés n'ont jamais été considérés comme une entorse à la politique de baisse des prix) ; d'autre part, la possibilité d'acquérir à des prix minimes les articles de caractère culturel. Le souci de libérer les femmes des travaux domestiques entraîne des prix relativement bon marché pour les produits transformés (aliments préparés, pain, articles de confection, etc.) eu égard aux coûts de la matière première et de la transformation.

Ainsi la tendance à la baisse, pour les prix de détail, apparaît dominante. Elle n'est pas la seule. Il est admis que le planificateur peut « manipuler » les prix pour maintenir certains rapports voulus par la politique économique générale : entre prix alimentaires et non alimen-

taires, entre les prix payés par l'Etat pour l'achat des produits agricoles aux exploitations et prix de détail des articles industriels vendus aux paysans, entre les prix des articles industriels de consommation. Cela peut entraîner des infléchissements temporaires à la politique de baisse. D'une manière plus générale, on peut se demander si cette politique est saine dans tous les cas où il y a pénurie chronique de tel ou tel bien. Cette question est ouvertement posée en U.R.S.S. depuis peu de temps. Une mesure spectaculairement contraire aux traditions antérieures a été prise au 1er juin 1962 : le relèvement massif des prix de la viande (de 30 % en moyenne). Dans le domaine des biens industriels, on a déjà rencontré le problème de la qualité : faut-il obstinément conserver des prix bon marché pour des produits dont la qualité est nettement améliorée par rapport aux articles comparables ? La pratique traditionnelle en U.R.S.S. répond par l'affirmative, et a conduit à une détérioration certaine de la qualité. On propose aujourd'hui de plus en plus fréquemment d'encourager l'amélioration de la qualité par des prix plus élevés payés aux producteurs, la hausse étant répercutée en totalité ou en partie sur les prix de détail.

Vue dans son ensemble, la politique des prix de détail en U.R.S.S. paraît plus nuancée, surtout ces dernières années, qu'il ne semble de prime abord. La pression à la baisse en toutes circonstances est moins forte. Mais ce domaine de la formation des prix n'en reste pas moins très « politique ». Aussi peut-on à bon droit se demander si une véritable « rationalisation » est possible. Des aménagements de détail sont certes réalisables ; ainsi on pourrait, comme de nombreux théoriciens le suggèrent, procéder à des révisions plus fréquentes (tous les 2-3 ans), plus sélectives et plus précises. Mais comment déterminer les prix de détail pour les « fonder sur la valeur » ?

Comme on le verra plus loin, les prix de gros des biens de consommation sont « sur-évalués » par rapport à ceux des biens d'équipement, c'est-à-dire contiennent une proportion plus forte de profit. On en déduit couramment que les prix de détail de ces mêmes biens sont eux

aussi « supérieurs à la valeur ». Cela n'est en fait pas certain, car l'importance relative du profit dans le prix n'est nullement un critère de l'écart entre prix et valeur. D. Kondrachev le souligne en disant que même un bien vendu sans profit peut être vendu au-dessus de sa valeur. «Il faut bien avouer, écrit-il, que l'irrégularité de certains prix de détail s'explique en grande partie par l'absence d'un critère de valeur... On exprime par exemple très fréquemment l'idée qu'une marchandise vendue ne fût-ce qu'avec un petit profit est nécessairement vendue au-dessus de sa valeur ; beaucoup estiment qu'une marchandise est vendue au-dessous de sa valeur seulement si elle l'est à perte. En réalité, l'existence d'un profit ne signifie absolument pas en soi que le bien est vendu à sa valeur ou au-dessus »... (12).

Nous verrons par la suite les propositions des économistes soviétiques touchant la formation des prix. Il est significatif que nombre de ces propositions laissent de côté les prix de détail, c'est-à-dire les abandonnent au planificateur. Si en effet les prix de gros de tous les biens sont correctement fixés, ils pourront utilement remplir les « fonctions » essentielles du prix : mesure de la valeur, instrument de stimulation des unités économiques. Peu importe alors que les prix de détail soient « orientés ».

Ce désintérêt pour les prix de détail trouve une justification supplémentaire dans les perspectives d'évolution de la société soviétique vers le communisme, défini comme « l'ère de l'abondance ». Un ensemble de biens et services, déjà très bon marché aujourd'hui, sont destinés à devenir gratuits, comme le logement, les aliments préparés, etc. Dès à présent, on peut se demander s'il s'agit de véritables « prix », et la question a été posée par des économistes soviétiques.

Prenons l'exemple extrême du logement. Les loyers sont fixés à un niveau si bas qu'ils ne permettent même pas d'assurer l'entretien courant des immeubles. Pourtant la crise du logement sévit. Le loyer est non pas le

(12) D. Kondrachev, *Valeur et prix dans l'économie socialiste*, M. 1963, p. 354.

prix d'un service, mais une sorte de participation forfaitaire des citoyens aux dépenses de l'Etat pour ce chapitre. Considère-t-on en France que le « prix d'entrée » dans les musées nationaux est véritablement un prix destiné à rémunérer l'amortissement des bâtiments, leur entretien, l'achat de collections ? Tout le monde s'accorde à y voir une « taxe statistique ». En Union Soviétique, bien des prix ont déjà plus ou moins ce caractère. Le programme du parti communiste prévoit qu'en 1980, 50 % du revenu réel des travailleurs sera constitué de prestations gratuites ou presque gratuites.

On arrivera donc, si ces prévisions se réalisent, à une situation où les prix de détail auront partiellement perdu leur fonction actuelle, ajuster l'offre et la demande : tant du côté de l'offre que du côté de la demande de nombreux biens se trouveront en dehors du circuit commercial. Pour employer une formule marxiste, la nécessité des prix de détail « dépérira » en régime communiste.

Pour les prix de gros les problèmes se posent tout différemment.

2. Les prix de gros

« Le prix fixé par l'Etat pour les entreprises industrielles socialistes s'appelle prix de gros d'entreprise » (13). Il est constitué, comme le montre le schéma de la page 23, par l'addition du coût et d'une marge de profit proportionnelle au coût. Sa structure correspond à la conception marxiste de la valeur : pour n'importe quel bien, la valeur se décompose en dépenses de production socialement nécessaires (c = travail passé, matérialisé dans les biens et moyens de production + v = travail vivant, représenté par les salaires) et surproduit (m).

« Les prix doivent refléter toujours davantage les dépenses de travail socialement nécessaires, couvrir les dépenses de production et de distribution, et assurer un certain profit à chaque entreprise fonctionnant normale-

(13) *Cours d'économie politique*, M., 1963, t. II, p. 408.

ment » (14), énonce le programme de 1961 du parti communiste de l'U.R.S.S. Plus simplement, les prix doivent correspondre à la valeur des biens. Les prix de gros d'entreprise sont fixés, contrairement aux prix de détail, « d'en bas » et non « d'en haut », c'est-à-dire à partir du coût de production (la formule ne fait pas allusion à la procédure juridique de la formation des prix et ne signifie nullement que ceux-ci sont déterminés par les unités de production).

Les prix de gros s'appliquent à deux catégories de biens : objets de consommation et moyens de production. Leur structure formelle est la même dans les deux cas. En fait, le planificateur les traite différemment, et c'est pourquoi on peut véritablement parler de deux « niveaux », ou « échelles » de prix.

On l'exprime fréquemment en disant que les prix de gros des biens de consommation sont « surévalués » par rapport à ceux des biens de production. Cela tient d'abord à la politique fiscale de l'Etat soviétique, qui fait peser sur les seuls biens de consommation, sauf quelques exceptions (gaz, pétrole, énergie électrique), la charge de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Comme on l'a vu, l'impôt n'entre pas dans le calcul du prix de gros « d'entreprise » ; il fait partie du prix de gros dit « d'industrie » auquel les organisations commerciales de gros vendent les produits industriels. Le prix de gros « d'industrie » d'un produit de consommation est ainsi supérieur au prix de gros « d'entreprise » du montant de l'impôt; pour un bien de production la différence entre les deux prix est pratiquement insignifiante (elle représente la marge commerciale de l'organisme de distribution). L'Etat choisit donc de prélever son « revenu net », l'impôt sur le chiffre d'affaires, sur la vente des biens de consommation. C'est là un choix qui peut se justifier et qui par lui-même ne serait pas suffisant pour fausser la formation des prix, si au départ les prix de gros de tous les biens étaient fixés de manière analogue. Pour que les prix puissent remplir leur fonction « comptable » et servir à

(14) Programme du parti communiste de l'Union Soviétique, in *L'U.R.S.S. au seuil du communisme ?*, Paris, Dalloz, 1962, p. 149.

l'évaluation de la production, ils doivent nécessairement être homogènes.

Or, même si l'on fait abstraction des incidences fiscales, les prix des moyens de production sont hétérogènes par rapport aux prix des biens de consommation pour deux raisons. En premier lieu, le planificateur a toujours cherché à établir les premiers à un niveau inférieur en comparaison des seconds, en réduisant la marge de profit des entreprises du « secteur I », dans un but précis : réduire les coûts en équipement et matières premières de toute l'industrie. Aujourd'hui encore, lorsque le programme du parti communiste énonce que les prix doivent être construits de façon à assurer à chaque entreprise travaillant normalement « un certain profit », il est implicite que la marge de profit d'une entreprise fabriquant des moyens de production est plus faible que celle d'une entreprise d'articles de consommation. En second lieu, dans le même sens que pour les prix de détail, mais avec une intensité encore plus forte, la politique des autorités soviétiques a toujours été orientée à la baisse, exception faite des périodes où les autorités n'ont pu contenir la poussée inflationniste, pendant les premiers plans quinquennaux et en temps de guerre et de reconstruction. Quelle que fût la conjoncture, les prix de gros des biens de production ont toujours augmenté moins que les prix du secteur II, et en période de baisse c'est sur eux que l'Etat pesait plus fortement.

La conjonction d'un mécanisme de détermination aboutissant à sous-évaluer les moyens de production et d'une politique de baisse plus forte pour ceux-ci a élargi le fossé entre les « deux niveaux » de prix. Elle a eu des conséquences graves sur les plans pratique et théorique. Elle a conduit à mettre durablement en déficit l'industrie lourde, dont les recettes de vente couvraient à peine les coûts dans la meilleure hypothèse, alors que précisément la croissance prioritaire de l'industrie lourde était le fil conducteur de la politique économique soviétique. Elle a rendu impossible la comptabilité précise des dépenses de production, le calcul de l'efficacité des investissements. Ces considérations sont enfin à l'origine du grand débat sur la valeur et les prix ouvert en 1957 entre les économistes soviétiques.

Il faut avoir présente à l'esprit cette hétérogénéité pour interpréter le mécanisme et la politique des prix de gros.

Le mécanisme de la formation des prix de gros

Juridiquement, depuis 1958, le Conseil des ministres de l'U.R.S.S. dirige la formation des prix en U.R.S.S. Il décide des révisions générales des prix et peut donner toutes instructions en ce domaine au Gosplan de l'U.R.S.S., aux Conseils des ministres des Républiques fédérées, et aux ministères de l'U.R.S.S.

La planification concrète des prix se fait à plusieurs niveaux compte tenu de l'importance des produits. Le Gosplan de l'U.R.S.S. fixe les prix de gros des produits industriels de base, ainsi que les marges des organismes de distribution. Pour la moitié environ de la production industrielle totale, les prix sont confirmés par les Conseils des ministres des Républiques fédérées, mais compte tenu des barèmes fédéraux. Enfin, au dernier échelon de l'administration économique, les conseils d'économie régionale (*sovnarkhoz*) approuvent les prix des productions nouvelles.

On trouve en outre des systèmes « spécialisés ». Ainsi le ministère de la santé publique élabore les prix des produits pharmaceutiques, de l'équipement médical et hospitalier ; ses prix entrent en vigueur après approbation par le gouvernement de l'U.R.S.S. Le Comité d'Etat pour l'énergétique et l'électrification prépare les tarifs de l'énergie électrique. Le ministère de la culture fixe, outre les prix des billets de spectacle, les tarifs de gros des imprimeurs.

La multiplicité des administrations compétentes rend nécessaire la coordination de la détermination des prix. Deux services en sont chargés. L'harmonisation globale des prix est assurée par la Commission permanente des prix près le Conseil des ministres de l'U.R.S.S., qui veille à la stabilité générale des prix, contrôle les rapports de prix d'une région à l'autre ou d'un groupe de produits à l'autre pour éviter distorsions ou différences injustifiées. Mais l'organe coordinateur le plus important est le

Bureau des prix du Gosplan de l'U.R.S.S., qui garantit l'unité méthodologique de la formation des prix et émet des instructions sur les règles de calcul à appliquer.

Quelles sont ces règles ? Le principe fondamental en la matière s'énonce ainsi : la base du prix est constituée par le coût moyen de production d'un bien donné. Il faut donc savoir d'abord comment l'on calcule le coût de référence, ensuite jusqu'où l'on poussera la différenciation des articles.

Les *règles de détermination du coût* sont en principe connues. Si le prix du produit considéré est fixé à l'échelon fédéral pour toute l'U.R.S.S., on prend le coût moyen de la branche ; si le prix est déterminé par zones, la « moyenne de branche » est calculée à l'intérieur de la zone (15). Dans les deux cas, on procède de la manière suivante : les principales entreprises fabriquant le produit présentent leur comptabilité sur une période donnée; on fait la moyenne pondérée de leurs coûts (en excluant du calcul les entreprises à coût particulièrement élevé) ; ensuite on exclut, le cas échéant, les dépenses faisant provisoirement partie du coût et on inclut les dépenses futures qui pourraient s'y ajouter ; on obtient une sorte de « coût normatif », auquel on ajoute un « taux de rentabilité ». Pour les produits nouveaux ce taux est généralement de 3 à 5 %, marge « normale » ; lorsque les prix ne sont pas révisés pendant une certaine période, le taux de rentabilité peut naturellement varier en raison de l'évolution des coûts, et il en résulte une « bigarrure des rentabilités » d'autant plus sensible que le temps écoulé entre deux révisions de prix est long.

On verra plus loin que de nombreux économistes soviétiques critiquent ce mode de détermination des prix, consistant à appliquer au coût de production un certain pourcentage de profit. Mais même si l'on admet la légitimité de la méthode, d'autres objections peuvent surgir

(15) Notons que la procédure juridique n'influe nullement sur la différenciation géographique des prix. Le Gosplan de l'U.R.S.S. peut déterminer des « prix de zone » pour les produits de sa compétence (matières premières de base notamment). Inversement, les prix « républicains » sont généralement identiques d'une République à l'autre puisqu'ils se fondent sur des barèmes fédéraux.

à l'encontre de son application. Nous y reviendrons ultérieurement. Le coût reflète sans aucun doute les dépenses socialement nécessaires de production. Pour qu'il en donne une image fidèle, il faudrait que les règles de calcul du coût soient extrêmement précises et détaillées, et respectées par les entreprises. Si ces conditions ne sont pas remplies, cela doit se traduire par des imperfections dans la formation des prix.

Chaque prix doit avoir un objet parfaitement spécifié, c'est-à-dire se rapporter à un bien dont les caractéristiques sont entièrement définies. Le planificateur des prix doit par conséquent établir ses barèmes en fonction des *nomenclatures officielles de produits*. Chaque fois qu'un produit nouveau apparaît, on lui établit une sorte de « carte d'identité » (document fixant sa composition, ses dimensions, etc.) appelée « standard d'Etat » : aucun produit ne peut être fabriqué en série sans avoir obtenu le visa du Comité d'Etat des standards. Le prix est fixé, en règle générale, en même temps que le « standard » ; lorsque celui-ci est modifié (c'est-à-dire lorsque la normalisation technique du produit change) il faudrait que le prix soit également rajusté, mais ce principe n'est pas toujours respecté. La liaison entre le standard et la détermination des prix a d'autres inconvénients. Quelquefois le Comité d'Etat des standards fait traîner la procédure pendant plusieurs mois, même lorsque la fabrication en série du produit nouveau est commencée ; le produit ne peut alors être commercialisé faute de prix. Dans certains cas l'attribution du standard et la fixation du prix relèvent d'organes situés à des niveaux différents ; ainsi, pour certains biens usuels, le standard est fixé au niveau fédéral et le prix à l'échelon républicain (pour les aiguilles à coudre, les manteaux, etc.). En ce domaine, l'aménagement des textes réglementaires permettrait d'améliorer le système à peu de frais.

Telles sont les procédures générales de détermination des prix de gros d'entreprise ; c'est de ceux-ci que l'on parle lorsque l'on mentionne les « prix de gros » sans autre précision. Il faut citer en outre les prix de gros « d'industrie » appliqués par les organismes de distribution en gros à leurs clients ; comme on l'a vu, ces

prix n'ont une signification concrète que pour les biens de consommation et les rares biens de production soumis à l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Le mécanisme des prix soviétiques est beaucoup plus complexe dans ses détails. On retiendra trois particularités importantes : 1) les frais de transport ne sont pas inclus de la même manière dans les prix pour tous les biens ; 2) la détermination des prix de l'industrie extractive est influencée par les conditions naturelles de production ; 3) celle des prix de l'industrie lourde de transformation est différenciée en fonction de la nouveauté des produits. A ce propos, les différences du régime des prix applicables aux objets de consommation et aux biens de production apparaîtront de façon évidente.

1) Si le planificateur respectait le principe de l'homogénéité des prix, les prix de gros devraient inclure ou exclure uniformément les coûts de transport. Or, il n'y a pas d'unité en ce domaine.

Qui paye le coût du transport ? C'est une question fondamentale compte tenu des dimensions de l'U.R.S.S. Si l'acheteur supporte les frais de transport, les prix effectivement payés par les clients des entreprises industrielles seront variables d'un point à l'autre de l'Union pour le même produit et l'unité de prix ne sera plus qu'une fiction. Cette procédure favorise l'écoulement de la production dans le cadre local mais peut constituer un obstacle à une spécialisation rationnelle. Si à l'inverse la charge des frais de transport est comprise dans les prix de gros d'entreprise le principe de l'unité des prix est respecté ; en revanche on aura fréquemment des transports irrationnels.

Initialement, il n'y avait que des prix « franco d'origine ». Actuellement le second système est le plus répandu pour les biens de consommation, et le premier pour les biens de production. Pour la majorité de ceux-ci (notamment pour les produits des constructions mécaniques, de l'industrie chimique, des charbonnages) les prix de gros d'entreprise sont fixés « franco d'origine » : le fournisseur supporte les dépenses de livraison et de chargement jusqu'au point (gare, port), où le transporteur prend la

marchandise ; l'acheteur paye les frais de transport ultérieurs. Dans le système inverse les prix sont établis « franco de destination », incluant forfaitairement des coûts de transport en fonction des distances rationnelles de livraison. La différence positive ou négative entre le forfait et les frais réels de transport bénéficie ou incombe à l'organisme commercial d'écoulement. Ce second procédé est unanimement considéré comme plus rationnel et on envisage son extension. Il s'applique surtout à l'égard des produits de l'industrie de consommation et pour quelques branches de l'industrie lourde (métallurgie, pétrole).

En théorie, on peut estimer que le coût de transport doit être inclus dans le prix de gros d'entreprise ; il est certain que les frais de transport font partie des « dépenses socialement nécessaires » et qu'elles doivent apparaître à un stade donné de la formation des prix. Si le planificateur tend à lcs exclure du prix d'entreprise des moyens de production, il réduit artificiellement l'évaluation de ceux-ci par rapport aux biens de consommation, et introduit ainsi un élément d'hétérogénéité entre les prix. En outre, comme l'acheteur paye alors des prix différents pour les mêmes biens de production en fonction de la situation géographique de son fournisseur — lequel lui est généralement imposé par l'administration —, la structure de ses coûts variera d'une manière imprévisible ; ses propres prix de vente étant fixés, il risque d'être placé en déficit ou au contraire d'obtenir des bénéfices suplémentaires absolument au hasard.

Un autre élément de distorsion des coûts vient altérer les comparaisons de prix de revient : la différenciation géographique des prix pour les produits de l'industrie cxtractive.

2) Les prix de gros d'entreprise sont généralement identiques au même moment sur tout le territoire de l'U.R.S.S. pour les produits de l'industrie de tranformation (moyens de production : machines, équipements ; ou biens de consommation). En revanche, pour un grand nombre de produits de l'industrie extractive, les prix sont établis par zones, voire par entreprises. Les coûts

de production y sont en effet si variables que si l'on déterminait les prix d'après le coût moyen de branche certaines unités obtiendraient des profits excessifs tandis que d'autres seraient bénéficiaires. Ainsi les coûts de zone varient de 1 à 4 pour l'extraction du charbon, de 1 à 20 pour celle du pétrole.

Ces différences de coûts s'expliquent par diverses raisons : variété des conditions naturelles, techniques de production ; charges de salaires plus élevées dans certaines zones (cette considération vaut surtout pour l'extraction du charbon, où 50 % des coûts sont constitués par les salaires, qui peuvent varier du simple au double selon que le bassin se trouve en Europe ou en Sibérie). Elles sont encore aggravées par l'effet en chaîne de la différenciation des prix pour les mêmes moyens de production.

Trois types de solutions sont appliqués.

Pour le *bois*, le prix est établi par zones de production, sur la base du coût moyen, calculé en excluant les entreprises bénéficiant des conditions les plus favorables. Celles-ci obtiennent une « rente » qu'elles reversent au budget.

Pour le *charbon*, des « prix de zone » sont fixés par bassins d'extraction. Ainsi le prix de la tonne de charbon (en combustible conventionnel) est à l'indice 56 dans le bassin d'Irkoutsk et à l'indice 133,5 dans le bassin submoscovite, en prenant la base 100 pour le charbon du Donetz en Ukraine. En tout il existe 130 prix (allant de 1,3 rouble à 23,2 roubles à la tonne). Ces prix varient selon la catégorie et la qualité du charbon ; ils tiennent compte des conditions d'extraction dans chaque bassin (à ciel ouvert, en galeries), de l'équipement technique (les charbonnages de Sibérie sont mieux équipés que les charbonnages d'Europe, où le matériel est plus ancien). A l'intérieur de chaque bassin, on établit des balances de recettes et dépenses par puits. Les puits exploités dans des conditions relativement plus favorables acquittent une taxe par tonne extraite, dont le produit sert à couvrir le déficit des autres. En 1960, en moyenne pour l'industrie charbonnière, les prix représentaient 82,8 %

des coûts ; la majorité des bassins était déficitaire, mais d'un bassin à l'autre les coûts variaient sensiblement (la moyenne des coûts étant égale à 100, l'indice de coûts était de 136 pour le bassin de Donetz, de 83 pour celui de Kuznetz, de 30 pour celui de Karaganda).

Du point de vue des utilisateurs, aux effets des différences de prix du charbon s'ajoutent ceux des différences des coûts de transport (rappelons que ceux-ci sont à la charge de l'acheteur) ; le charbon est en effet transporté sur des distances allant de 0 à 3.000 km, la t/km coûtant entre 0,30 et 0,35 kopeck. On considère qu'en moyenne ces utilisateurs (dont 90 % sont des entreprises industrielles) paient 2,20 roubles par tonne de frais de transport.

Un système analogue était pratiqué jusqu'à présent pour le minerai de fer : les prix étaient établis par bassin d'extraction. Après la réforme générale des prix de gros, en cours d'achèvement, les prix seront fixés par « zones métallurgiques » (au nombre de 7) compte tenu des coûts moyens d'extraction et de la « valeur métallurgique » des minerais.

Le troisième procédé, celui des « prix de compte » est utilisé pour le *pétrole*, les *matériaux de construction* (ciment, brique). Les utilisateurs payent des prix différenciés par zones de consommation. Les unités productrices sont réparties en « groupes » en fonction du niveau de leurs coûts. Pour chaque groupe sont établis des « prix de compte » couvrant les dépenses de production et assurant aux entreprises un profit normal. La moyenne pondérée des prix de compte est égale à la moyenne pondérée des prix de zone pour les consommateurs. Ce système avait été conçu avant 1957, lorsque l'industrie était dirigée par des ministères spécialisés de branche, et qu'il existait pour chaque branche un organe de distribution unique qui opérait les compensations nécessaires. Depuis la réforme de 1957, organisant la direction territoriale de l'industrie, il n'existe plus d'organes de distribution par branche dans le cadre fédéral, mais seulement à l'intérieur des régions économiques, ce qui réduit les possibilités de manœuvre. Il n'en reste pas moins que la « bigarrure » des prix de compte, comme disent les

Soviétiques, reste forte : en 1959, pour un ciment de même marque, il y avait 40 prix. Pour le pétrole, et ses dérivés, il existe un système complexe en cascade. Les prix d'achat du pétrole payés aux producteurs varient selon les coûts d'extraction (qui ne comprennent pas les dépenses liées à la recherche géologique, supportées par l'Etat ; la réforme des prix de gros de 1966 innovera sur ce point), échelonnés de 1 (région de Kouibychev) à 24 (Géorgie), et sont censés assurer aux puits une rentabilité de 20 % environ ; ces prix à la production sont toutefois très faibles par rapport aux prix du charbon. Les bases de distribution vendent le pétrole brut aux usines de transformation à des prix de zone. Les « zones » sont assez vastes : on a par exemple les zones Oural-Volga, Caucase du Nord, Centre, Extrême-Orient, etc. La différence entre le prix de vente et le prix d'achat du pétrole brut est très importante ; elle est perçue par l'Etat sous forme de l'impôt sur le chiffre d'affaires, dont le montant est quelquefois, pour une tonne de pétrole, 5 fois plus élevé que le coût d'extraction. Les prix des produits pétroliers sont déterminés selon le même principe : prix de compte individuels payés aux usines de raffinage, prix zonaux aux eonsommateurs incluant forfaitairement les frais de transport, selon 5 zones pour toute l'U.R.S.S.

Pour l'énergie électrique, le problème de la différenciation géographique des prix se pose en termes légèrement différents. Les tarifs sont différenciés pour les utilisateurs en fonction des emplois (les gros utilisateurs industriels bénéficiant de tarifs spéciaux). Les centrales vendent leur production à des tarifs uniques par réseaux énergétiques. Mais pour niveler les différences de coûts (et spécialement entre les coûts des centrales thermiques et hydroélectriques, les seconds étant sensiblement moins élevés) l'Etat prélève sur ces tarifs un impôt sur le chiffre d'affaires dont les taux varient de 10 à 60 % de la recette.

Ce sont là les trois systèmes « officiels ». En fait, autrefois dans le cadre des ministères, et aujourd'hui dans celui des régions (*sovnarkhoz*), les compensations occultes s'opèrent lorsque l'unité des prix, jointe à une diver-

sité des coûts, met certaines entreprises en déficit et avantage immodérément d'autres entreprises. Il en est ainsi particulièrement dans la sidérurgie : les prix de la fonte, de l'acier, des laminés sont uniformes, alors que les prix des matières premières utilisées par la branche — coke, minerai — varient selon les fournisseurs. L'importance des compensations peut difficilement être évaluée.

3) Pour les produits de l'industrie lourde de transformation, le problème de la différenciation géographique des prix ne se pose pas, les conditions de production étant semblables partout. Les prix des machines, installations, appareils, outillages ne varient pas en fonction du lieu de production.

On peut se demander s'ils doivent être modifiés dans le temps. Le progrès technique permet d'améliorer constamment la productivité et les qualités technologiques des équipements. Doit-on, sous prétexte qu'il s'agit de biens de même destination que les équipements antérieurs, fixer les prix au même niveau ? Les coûts « d'assimilation des techniques nouvelles », c'est-à-dire les frais, généralement assez élevés au début, de conception et de lancement en série d'un équipement nouveau, ne seraient pas couverts par les recettes de vente. Faut-il donc fixer dès le début des prix élevés ? Les utilisateurs seraient alors défavorisés et chercheraient à éviter l'achat d'équipements modernes.

Les autorités soviétiques ont diversement résolu ce problème selon les moments. Jusqu'en 1959 le prix d'une machine nouvelle était fixé sur la base du prix de machines de même destination, selon la procédure générale : aux « dépenses de production socialement nécessaires » on ajouterait un pourcentage de profit « normal » (3 à 5 %). Mais on se fondait sur un coût de production épuré des frais d'assimilation. Il en résultait que les entreprises n'étaient pas intéressées à la fabrication d'articles nouveaux, et préféraient les produits d'exécution traditionnelle, ce qui freinait la diffusion du progrès technique dans toute l'industrie.

En 1959, le parti recourut à la seconde solution possi-

ble, et imposa un système de prix de gros provisoires applicables pour un ou deux ans aux équipements modernes, couvrant la totalité des frais de production et assurant un profit relativement plus élevé que pour les fabrications anciennes. Les utilisateurs supportaient alors les frais élevés de conception et de lancement de ces équipements. On en revint à partir de 1961 à la formule antérieure, mais avec un correctif essentiel. Les dépenses effectives pour la mise en œuvre des fabrications nouvelles, à partir de la conception jusqu'à la production en série, non remboursées par le prix de vente, sont couvertes par un « fonds d'assimilation des techniques nouvelles ». Ce fonds est constitué dans le cadre de chaque *sovnarkhoz* par des prélèvements calculés sur le prix de revient de toutes les entreprises de constructions mécaniques. En outre on augmente les primes aux cadres ingénieurs et techniciens des usines fabriquant des équipements nouveaux. Pendant la première année de la production en série, où en principe la rentabilité doit augmenter, l'entreprise peut de plus prélever 10 % de son profit planifié pour constitution de son fonds d'entreprise, ce qui, en fait, double la part du profit restant à sa disposition.

Les solutions actuelles ne satisfont ni les producteurs, ni les utilisateurs, ni l'administration économique. Il s'agit pourtant d'un problème important : 30 % de la production annuelle des constructions mécaniques sont considérés comme des fabrications nouvelles. On estime que les coûts de lancement dépassent de 50 % en général les coûts de la fabrication en série ; or le « fonds d'assimilation des techniques nouvelles » couvre les suppléments de coût à concurrence d'environ 5 à 10 %. Les producteurs d'équipement ou articles nouveaux se jugent donc insuffisamment couverts par le fonds. La situation est variable d'une branche des constructions mécaniques à l'autre ; les taux des versements au fonds sont en effet déterminés isolément pour chaque branche, de sorte que dans certains secteurs le fonds est très insuffisant, alors que dans d'autres il n'est pas intégralement dépensé. L'administration économique a des droits de manœuvre et de redistribution sur les sommes inscrites au fonds,

droits dont elle n'use pas toujours à la satisfaction des producteurs.

En outre la création du fonds n'a pas supprimé entièrement les prix de gros provisoires. Les prix des machines nouvelles sont établis de deux façons différentes : si l'article innove peu par rapport à une fabrication existante, son prix est fixé au même niveau que celui du produit ancien (on notera que cette procédure, où le prix est déterminé « d'en haut », à partir de la valeur, et non « d'en bas », à partir du coût, se rapproche de celle appliquée à la formation des prix de détail, et est orientée avant tout vers la satisfaction de l'acheteur) ; si le produit est réellement nouveau, on obtient le prix en majorant le coût de production, dépenses de lancement exclues, d'un taux de rentabilité de 5 %. Dans les deux cas, la production d'articles nouveaux est désavantageuse pour les entreprises de constructions mécaniques, car la rentabilité de leurs fabrications courantes s'établit en moyenne entre 10 et 15 %.

C'est pourquoi on autorise ces entreprises à demander à l'administration économique l'autorisation de pratiquer des prix de gros provisoires. L'expérience a montré que l'administration accorde libéralement ces autorisations ; 40 % des productions des constructions mécaniques relèvent de ce système dit d'exception. Le provisoire a une tendance naturelle à durer et il est rare que les prix soient abaissés après l'expiration du délai stipulé.

Il n'en reste pas moins, malgré ces inconvénients, que le secteur des constructions mécaniques est le premier où le problème des prix pour les biens nouveaux ait été posé. Une solution plus efficace peut sans doute être trouvée. Dans l'immédiat, on songe à étendre à d'autres branches industrielles la procédure appliquée dans les constructions mécaniques. Le principe resterait le même : les prix seront fixés à des niveaux relativement bas pour ne pas créer un écart trop considérable entre les prix des productions modernes et traditionnelles ; la correction sera opérée par le fonds d'assimilation des techniques nouvelles (16).

(16) Un décret du 25 août 1964 a étendu aux industries chimique, pétrochimique, pétrolière et métallurgique les avantages consentis à

Il est significatif que le procédé ait été appliqué d'abord aux équipements. Il représente une version rajeunie d'une politique constante du planificateur : la tendance systématique à la baisse des prix de gros des biens et moyens de production, que l'on désire rendre le moins coûteux possible pour les entreprises utilisatrices, même si cela doit causer un préjudice momentané aux producteurs.

L'évolution des prix de gros confirme cette tendance.

La politique des prix de gros

« Une baisse systématique des prix, économiquement fondée, grâce à l'augmentation de la productivité du travail et à la diminution du prix de revient de la production — telle est l'orientation principale de la politique des prix en période d'édification du communisme », peut-on lire dans le programme du parti adopté en 1961.

La baisse des prix de gros est la condition de la baisse à long terme des prix de détail. Certes ceux-ci sont planifiés selon les principes différents ; le planificateur joue de l'impôt sur le chiffre d'affaires pour lier entre elles les deux catégories de prix. Mais si les prix de détail baissaient sans réduction parallèle des prix de gros, il arriverait un moment où les seconds seraient supérieurs aux premiers ; l'Etat serait tenu de combler la différence au lieu de la recueillir. Cela s'est vu, spécialement pour les produits alimentaires. Mais de façon générale, les deux systèmes ont eu une évolution semblable. Ainsi, c'est la réduction constante des prix de gros depuis 1950 qui a permis celle des prix des marchandises vendues à la population.

La politique de baisse est absolument justifiée puisque les prix sont fondés sur la valeur créée par le travail. Le progrès technique continu augmente la productivité du travail, donc la quantité de travail nécessaire à la fabri-

la construction mécanique : couverture des coûts de lancement de produits nouveaux par le fonds d'assimilation des techniques nouvelles, prélèvement accru sur le profit pour constitution du fonds d'entreprise pendant la première année de production en série.

cation d'une unité de produit diminue et la valeur de celui-ci également.

Mais c'est là un schéma idéal. Il suppose que lorsque la productivité du travail s'élève, les salaires ne s'élèvent pas dans la même proportion. Si pour des raisons diverses l'autorité accorde des augmentations de salaire égales ou supérieures à l'augmentation de la productivité, l'élément salaires dans les coûts, loin de diminuer, va croître. Il faudra soit se résoudre à relever les prix, soit peser sur les « éléments matériels » du coût, et quelquefois combiner les deux actions.

C'est ici que réside l'ambiguïté essentielle de la politique soviétique des prix de gros. Ceux-ci « doivent » baisser car les coûts décroissent normalement avec l'augmentation de la productivité du travail; mais si le phénomène ne se produit pas naturellement il faudra le favoriser d'abord par la baisse des prix des moyens de production. C'est ce que l'on a appelé le « volontarisme » de la détermination des prix, dénoncé par les économistes soviétiques à partir de 1957, et que les autorités soviétiques semblent décidées à tempérer. L'année 1960 est à cet égard une année charnière.

Le mouvement des prix avant 1960

Pendant les premiers plans quinquennaux les prix de revient, loin de diminuer, n'ont fait qu'augmenter, les salaires croissant plus vite que la productivité du travail, spécialement dans l'industrie lourde. L'Etat s'est efforcé de contenir la hausse des coûts, en réduisant les dépenses de matières premières et d'équipement, c'est-à-dire en fixant systématiquement à un niveau très bas les prix des biens et moyens de production.

Cette politique de sous-évaluation forcée des biens de production fut dès le début particulièrement excessive pour les produits de l'industrie extractive : les branches au déficit le plus tenace depuis 1930 sont l'industrie du charbon et celle des matériaux de construction.

Elle conduisit naturellement à mettre en péril la rentabilité de l'industrie lourde. La situation ne préoccupa guère les autorités soviétiques avant la guerre : on consi-

dérait que c'était chose normale dans une économie en expansion, et que l'industrie lourde était au service de tous les autres secteurs d'activité. Au surplus, pensait-on, l'Etat n'y perdait pas puisque ses dotations à l'industrie lourde étaient compensées par des économies sur le prix des matières premières utilisées par toute l'industrie. Il était pourtant difficile d'ignorer les effets les plus criants de cette politique. C'est pourquoi des correctifs partiels furent apportés au cours de la période précédant la guerre mondiale. Par exemple, on releva les prix du charbon en 1936 et 1940, mais les charbonnages avaient tout de même à cette dernière date un déficit de 6,2 % par rapport au coût (17).

Pour l'industrie de biens de consommation, une opération d'ensemble fut réalisée en 1939-1940, commençant par l'industrie textile et généralisée progressivement aux autres branches. Elle institua le système dit des « deux barèmes » : pour chaque article était défini un prix de gros d'entreprise (coût + 4 à 10 % de profit) et un prix de détail construit comme on l'a vu précédemment, incluant l'impôt sur le chiffre d'affaires (dont le pourcentage par rapport au prix variait de 10 à 50 %). Pour presque tous les produits auxquels s'appliquait la réforme, les prix de gros étaient fixés « franco de destination », c'est-à-dire compte tenu des frais de transports. Les barèmes de prix étaient relativement détaillés (400 postes par exemple pour les textiles de laine).

Après la guerre l'industrie lourde était à nouveau déficitaire. Même les branches de l'industrie de transformation étaient touchées : par exemple le déficit de l'industrie textile était estimé à 5,7 % du coût en 1948. La situation paraissait relativement normale, imputable à l'effort de reconstruction nationale. Mais la dotation de l'Etat pour combler ce déficit augmentait dans des proportions alarmantes : en 1947, elle atteignait 34,1 mil-

(17) La situation chroniquement critique du charbon, branche où les salaires tiennent une place importante (50 % environ) dans le coût, s'explique par une croissance toujours plus rapide des salaires par rapport à la hausse de la productivité ; au cours du 1er plan quinquennal (1928-1932) les salaires ont augmenté de 70 %, la productivité de 41 %, de 1933 à 1937 ils se sont accrus de 2,1 fois, et la productivité de 82 %.

liards de roubles, soit 10 % du budget. Certains prix étaient totalement aberrants : la tonne de charbon se vendait pour certains bassins 24 roubles avec un prix de revient de 62 roubles ; pour la tonne de fonte les chiffres étaient respectivement de 148 et 216 roubles.

Il devenait impossible de maintenir les prix de gros des produits industriels alors que les salaires, les prix des produits alimentaires vendus sur le marché libre, avaient augmenté en flèche. Les prix de gros n'avaient aucune signification économique, d'autant plus qu'ils avaient subi depuis l'origine des révisions plus ou moins nombreuses, à des dates différentes selon les produits ; la statistique était obligée, pour mesurer la valeur de la production, de se servir des prix 1926-1927.

Toutes ces considérations, de politique économique générale, de politique budgétaire, de statistique, déterminèrent la *réforme générale des prix de gros de 1949* (la seule dans l'histoire de l'Union Soviétique à porter sur tous les prix industriels). Les prix furent révisés de manière à assurer à l'industrie une rentabilité de 3 à 4 % du coût. L'ensemble des prix fut relevé de 80 %, avec des proportions beaucoup plus fortes pour les biens de production ; ainsi l'augmentation des prix du charbon fut de 300 %. La même réforme supprima l'impôt sur le chiffre d'affaires pour presque tous les produits de l'industrie lourde, sauf pour le pétrole et l'énergie électrique, dont les prix auraient été autrement trop bas par rapport à ceux du charbon.

L'effet budgétaire attendu de la réforme fut atteint ; le montant des dotations à l'industrie lourde fut considérablement réduit ; si la suppression de l'impôt sur le chiffre d'affaires pour les biens de production entraîna pour l'Etat une moins-value de 25 milliards de roubles, le prélèvement sur les bénéfices, impôt direct sur le revenu net des entreprises, s'accrut de 15 milliards par suite d'une amélioration de la rentabilité dans la plupart des branches.

Mais dès 1950 se manifesta à nouveau la tendance à la baisse. Entre 1950 et 1955 il y eut cinq baisses, et au 1er juillet 1955, les prix de gros étaient légèrement au-dessous de leur niveau de 1948, sauf pour les produits

de l'industrie extractive : charbon, métaux ferreux et non ferreux, bois, matériaux de construction, dont les prix étaient de 150 à 300 % supérieurs à ceux de 1948, sans que pour autant l'industrie extractive fût rentable.

De 1955 à 1960, les prix de gros continuèrent à diminuer, plus lentement et par catégories de produits. En 1960, la rentabilité de l'industrie lourde était de 12 % environ, mais variait de 3 % (matériaux de construction) à 32 % (énergie électrique), les charbonnages étant déficitaires à 17,9 % et l'extraction du fer à 14,5 %. A l'intérieur de l'industrie lourde les branches extractives étaient dans une situation plus défavorable que les branches transformatrices (la sidérurgie par exemple avait une rentabilité de 8 %). Surtout, il y avait un décalage manifeste entre l'industrie lourde et l'industrie productrice de biens de consommation ; le niveau des prix de celle-ci était plus élevé de 21 % environ.

C'est pourquoi le parti communiste décida en juillet 1960 de réviser les prix de gros pour les biens et moyens de production ; l'opération devait être menée en deux ans, (1961-1962). Le parti estimait cette révision indispensable « pour que les prix reflètent plus fidèlement les dépenses de la production et permettent une accumulation indispensable à son développement ultérieur ».

L'opération de révision des prix de gros

Ce qui frappe de prime abord, c'est l'ampleur de cette réforme. Les opérations de cet ordre sont rares ; on peut citer celles de 1939 et de 1949, qui n'ont cependant pas été préparées avec un soin comparable. En revanche, comme on l'a vu, les révisions partielles de prix pour une branche isolée ont été relativement fréquentes. Le mécanisme est déclenché lorsque le planificateur estime que la branche fait des bénéfices excessifs ou au contraire est déficitaire (quelquefois ce sont les entreprises elles-mêmes qui demandent la révision) : on se borne alors à rétablir le taux de rentabilité considéré comme normal. Ces rectifications partielles sont utiles pour rajuster les prix de gros de l'industrie des biens de consommation. A l'égard de l'industrie des biens de production, elles

sont beaucoup plus dangereuses car toute modification a des effets en chaîne : ainsi une baisse des prix du charbon réduira les coûts de la métallurgie, de l'électroénergétique, des constructions de machines, etc., ce qui accentue la différence des rentabilités dans l'économie si tous les prix ne sont pas rectifiés à la fois.

L'opération décidée en 1960 tend à réaliser cette harmonisation générale, compte tenu de trois objectifs fondamentaux : assurer à toutes les productions un taux de rentabilité suffisant, inclure correctement les dépenses de production dans le coût, lier les prix des biens substituables.

Dans une première étape, on a calculé les effets en chaîne (désignés par le terme français « ricochets ») des modifications de prix sur les coûts des utilisateurs des biens de production, et sur le budget (la hausse des prix pour une branche déficitaire permet de limiter la subvention de l'Etat à ce secteur, mais, si elle entraîne le renchérissement des prix de revient dans d'autres branches, rend nécessaire une aide de l'Etat à celles-ci). La balance interbranche de production et production pour l'année 1959 a été largement utilisée à cette fin. On a pu alors chercher à atteindre les trois objectifs prévus.

Assurer à toutes les productions un taux de rentabilité suffisant paraissait la tâche la plus urgente : en 1960, 20 % des entreprises de l'industrie lourde étaient encore déficitaires ; les variations du taux de rentabilité avaient comme on l'a vu une grande amplitude.

Les prix relativement les plus bas, ceux de l'industrie extractive, seront augmentés, et ainsi rapprochés de la valeur ; on donnera par là même satisfaction aux économistes qui dénoncent depuis 1957-1958 la sous- évaluation des moyens de production. Mais la hausse restera modérée et sélective, et on ne suivra pas ceux des économistes qui préconisaient un relèvement massif de tous les prix (de 50 à 100 % selon les opinions). En moyenne, il n'y aura même pas hausse du tout, et au contraire une baisse, très faible, de 3 % ; la « ligne générale » de la politique des prix ne sera pas abandonnée.

Dans le détail, la réforme prévoit à la fois des hausses

et des baisses. Hausses pour les produits de l'industrie extractive principalement : charbon (+ 30 %), minerai de fer (+ 40 %), pétrole brut (+ 50 %), matériaux de construction (+ 2 %). Baisses pour les produits de l'industrie de transformation : constructions mécaniques (— 10 %), produits chimiques (— 14 à 15 %), courant électrique à usage industriel (— 15 %). Baisse encore pour le gaz naturel (— 10 %), dont les coûts de production sont très faibles; pour les dérivés du pétrole (— 5 %) (à noter que ce sont les deux seules matières premières dont les prix sont en baisse) (18).

A la suite de la réforme, dès la première année de l'application des nouveaux prix, le profit de l'industrie lourde doit être de 9 à 11 % par rapport au coût (les distorsions seront peu sensibles, ainsi la rentabilité de l'extraction du fer sera de 12 %, celle de l'extraction du pétrole de 15 % ; la rentabilité des charbonnages sera l'une des plus basses : 5 %) ; le planificateur considère comme « normal » pour ce secteur un profit de 17-18 %, qui doit être atteint entre 1965 et 1970, compte tenu de la baisse des prix de revient. Les auteurs soviétiques soutiennent que de cette manière on mettra en vigueur définitivement un principe de rentabilité « normale », alors que les précédentes réformes de prix reposaient sur un principe de rentabilité « minimale ».

Inclure correctement les dépenses de production dans le coût pour la détermination du prix posait des problèmes méthodologiques sérieux. Cette exigence avait été formulée en liaison avec les discussions théoriques entre économistes sur le calcul de la valeur sur laquelle devait être fondé le prix.

Le planificateur a établi les prix en ajoutant le taux

(18) Il s'agit ici des premières prévisions faites au début de la réforme. Mais les proportions ont dû être corrigées. Ainsi il semble que les prix du charbon seront relevés de 37,4 %, une hausse de 30 % ne paraissant pas suffisante pour assurer la rentabilité des charbonnages. Les prix des produits chimiques, eu égard à la baisse des coûts de cette branche, pourront être réduits de 19,7 % sans doute; ceux des constructions mécaniques, de 14,5 %; ceux de l'énergie électrique, de 19 %. Cf., S. STOLIAROV, *Les prix et la formation des prix en U.R.S.S.*, *op. cit.*, p. 215.

de rentabilité choisi au coût moyen pondéré de la branche (sans tenir compte des coûts des entreprises marginales). Pour les branches dites « d'avant-garde » (chimie, constructions mécaniques, métallurgie) il s'est servi du coût moyen planifié pour les années 1963-1965, de manière à tenir compte par avance de l'évolution technique de ces branches. Mais certaines voix s'élèvent dès avant l'achèvement de la réforme pour critiquer les calculs de coûts concernant les branches « classiques » : on reproche au planificateur d'avoir admis des données déjà vieillies (pour les normes d'emploi des matières premières et les normes de rendement).

Tel qu'il est calculé classiquement en Union Soviétique, le coût comprend les amortissements (dont la place relative a augmenté par suite du relèvement au 1er janvier 1963 des taux d'amortissement), les dépenses de matières premières et produits semi-ouvrés, les salaires, primes, cotisations de sécurité sociale (les cotisations à charge des entreprises s'élèvent actuellement à 6,3 % du salaire de base). Le planificateur s'est refusé à ajouter au coût, pour la détermination des « dépenses socialement nécessaires », une « majoration » proportionnelle aux fonds productifs comme le proposaient certains économistes. En revanche il a tenu compte des rentes différentielles, dans certains cas. Ainsi, avant la réforme, les prix du minerai de fer étaient fixés par bassins d'extraction et divergeaient sensiblement d'un bassin à l'autre ; désormais, pour placer les utilisateurs dans des conditions plus comparables, les différences de prix de zone seront réduites et les prix du minerai de fer des zones les plus riches inclueront un droit spécifique par tonne de minerai, calculé en fonction des conditions d'extraction et de la teneur du minerai.

Innovation importante : certaines dépenses auparavant financées par le budget d'Etat et exclues du calcul du coût seront désormais couvertes par les unités économiques et incorporées aux prix de revient. Jusqu'ici les coûts des puits de pétrole ne comprenaient pas les frais de forages et recherches géologiques, que l'on peut considérer comme des frais d'investissement antérieurs à l'exploitation normale ; l'Etat prenait à sa charge ces

dépenses. La réforme prévoit que ces frais seront progressivement amortis par les unités productrices toutes les fois que les recherches auront abouti à une mise en exploitation du gisement ; ils seront inclus dans les coûts d'où la hausse considérable (50 %) des prix du pétrole brut. Le coût de chaque tonne extraite sera ainsi majoré d'une somme forfaitairement représentative des dépenses de recherche géologique ; ces sommes seront vraisemblablement versées à un fonds central affecté au financement de ces travaux. Pour chaque gisement, le montant de cette sorte de taxe sera établi en fonction de l'importance des réserves. Un système analogue est prévu pour le bois. Les coûts (et les prix) seront majorés pour que les exploitations forestières puissent se passer de la dotation budgétaire et couvrir elles-mêmes les dépenses d'entretien et d'extension du fonds forestier. Là encore, un fonds spécial sera sans doute créé.

Il s'agit enfin de *lier entre eux les prix des biens substituables.* Ceci concerne avant tout les prix des combustibles.

Avant la réforme, les indices de prix des combustibles (en unités de combustible conventionnel) s'établissaient ainsi : charbon 100, mazout 131, gaz 87, tourbe 119 ; les indices de coûts d'extraction étaient respectivement de 100, 35, 8, 111 ; et les indices de pouvoir calorique, de 100, 179, 150 et 44. Le mazout et le gaz naturel étaient considérablement surévalués par rapport au charbon ; les unités productrices n'en profitaient d'ailleurs pas puisqu'elles recevaient, comme on l'a vu, des prix de compte calculés sur les coûts « individuels » de production. La différence entre les prix relativement élevés payés par les utilisateurs et les prix de compte était prélevée par l'Etat sous la forme de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Cette politique visait à soutenir le charbon, combustible cher et dont la production est excédentaire en Union Soviétique comme en Europe occidentale.

La réforme relèvera les prix du charbon (de 30 % en moyenne, sous réserve de modifications de dernière minute ; les variations vont de + 36 % pour le charbon du Donetz, à — 7 % pour celui d'Irkoutsk, et — 20 % pour celui du bassin de l'Amour) ; elle abaissera ceux du

mazout (malgré la hausse du prix du pétrole brut : l'opération aboutira à réduire le produit de l'impôt sur le chiffre d'affaires sur le pétrole et ses dérivés) ; elle abaissera également ceux du gaz. Les nouveaux rapports de prix correspondront ainsi davantage aux rapports de coûts, ce qui doit favoriser l'évolution de la balance des combustibles de l'U.R.S.S. vers un accroissement de la part du pétrole et du gaz et le rétrécissement de celle du charbon (53 % de la production totale de combustibles en 1962, 30 % selon les prévisions en 1980). Cependant les nouveaux prix sont encore conçus de manière à « protéger » le charbon contre la concurrence des combustibles modernes.

La révision des prix de gros devait être achevée en 1962. Elle a duré plus longtemps que prévu : la collecte des données sur les prix de revient des entreprises a demandé beaucoup de temps ; des difficultés de méthode sont apparues en cours de route, liées au calcul des incidences de chaque variation de prix sur tous les autres (19). L'entrée en vigueur des nouveaux prix est prévue pour le 1er janvier 1966. Que se passera-t-il ensuite ? Si la révision est considérée comme définitive elle sera très vite caduque, surtout pour les produits dont les fabrications se renouvellent vite. Il faudrait donc qu'on admette la nécessité de réviser les prix sinon en permanence, du moins très fréquemment (20). Cette mise à jour continue poserait sans doute des problèmes techniques, mais les moyens modernes de calcul permettraient de les résoudre.

Quoi qu'il en soit, l'opération constitue un progrès dans le sens de la rationalisation du système de prix. Elle atténue quelque peu la sous-évaluation des moyens de

(19) L'importance matérielle de l'opération a dépassé les prévisions (le projet de barèmes comporte plus de 38.000 pages) ; le grand nombre des institutions et administrations participant à la révision des prix a ralenti la mise en forme de la documentation (200 instituts de recherche, outre les ministères et sovnarkhoz intéressés, ont été appelés à participer à l'opération).

(20) Un article de V. Lipsits et D. Danilevitch, portant un titre suggestif : « Non point une « campagne », mais une activité permanente », dans la *Gazette Economique* du 29 février 1964, propose d'élaborer des *Règlements sectoriels* pour la correction permanente des prix.

production. Certes elle ne relève pas globalement les prix de ceux-ci. Mais toutes choses égales d'ailleurs (c'est-à-dire si les salaires nominaux n'augmentent pas plus vite que la hausse de la productivité du travail et si les prix de détail restent relativement stables) le progrès technique pourra entraîner une baisse des coûts permettant à l'industrie lourde d'avoir une rentabilité comparable à celle de l'industrie de transformation (21).

3. Les prix dans le secteur agricole

Nous entendons par là l'ensemble des prix intéressant l'agriculture. Il s'agit évidemment en premier lieu des prix auxquels l'Etat achète leurs produits aux exploitations agricoles. Ces prix sont eux-mêmes liés à ceux que l'Etat fixe pour la vente de l'équipement agricole aux unités productrices, et aux prix de détail des objets de consommation fabriqués à partir de matières premières agricoles.

C'est traditionnellement le domaine du « volontarisme » du planificateur, car l'agriculture est soumise à une série de contraintes qui rendent difficile tout effort de rationalisation.

Contraintes naturelles en premier lieu. Les incertitudes climatiques rendent douteuses les prévisions sur les récoltes et partant sur les recettes de vente. Pour régulariser les revenus de l'agriculture, il faut soit faire varier les prix en fonction du niveau des récoltes, soit créer des mécanismes compensateurs. D'autre part les coûts des exploitations sont très dissemblables pour un même type de culture ou d'élevage, en fonction de leur localisation. Si donc les prix sont fixés sur la base du coût moyen de production, la rentabilité des unités pro-

(21) Il faut remarquer que lorsque les nouveaux prix seront appliqués, les coûts de l'industrie des biens de consommation en seront affectés. C'est pourquoi on prévoit dès à présent la tranche suivante de la révision des prix de gros : 85 % de la production de l'industrie légère seront concernés par l'opération, et 30 % de celle de l'industrie alimentaire. Cette nouvelle révision commencera vraisemblablement en 1966.

ductrices sera très variable et certaines unités seront fortement déficitaires. Si on adopte pour base les coûts des entreprises marginales, les exploitations les mieux placées auront des rentes de situation. Le même problème se pose d'ailleurs pour l'industrie extractive, où il est résolu par le recours à des procédures complexes de différenciation des prix.

Contraintes politiques et institutionnelles. En Union Soviétique le régime juridique de l'agriculture comprend deux formes d'exploitation : la ferme d'Etat ou *sovkhoz,* gérée comme une entreprise nationalisée, et la ferme collective ou *kolkhoz,* ayant la jouissance gratuite et perpétuelle du sol, et dont les membres sont associés en une coopérative de production propriétaire des moyens de travail, mais libres d'avoir une petite exploitation auxiliaire privée et de disposer de ce qu'ils produisent sur leur parcelle personnelle. Les *sovkhoz* représentent une forme de gestion plus « socialiste » que les *kolkhoz.* A l'égard de ceux-ci, le gouvernement soviétique pratique une politique prudente car l'expérience a abondamment montré que pour obtenir les quantités désirées d'un produit donné, le planificateur ne peut se contenter de faire acte d'autorité. La politique des prix exprime cette situation particulière.

Contraintes techniques et comptables enfin. A supposer que l'on puisse et que le planificateur veuille fixer les prix sur la base des coûts de production (moyens ou marginaux), encore faut-il évaluer ceux-ci. Dans l'industrie le calcul des coûts soulève certes des difficultés (notamment pour l'imputation des charges), mais on peut toujours en estimer les éléments, plus ou moins grossièrement. Dans l'agriculture, sous n'importe quel régime, c'est infiniment plus difficile. En particulier, comment tenir compte des charges en travail ? Comment déterminer la part de rémunération du paysan qu'il convient de faire figurer dans le prix de revient, alors que les rémunérations sont variables dans le temps, dans l'espace, et dans leur composition interne ?

Dans l'histoire des prix agricoles en U.R.S.S. on peut très nettement distinguer deux périodes. Avant 1958 la planification était très empirique, et se fondait surtout

sur des considérations de politique générale, l'objectif étant d'obtenir aux plus bas prix possible la plus grande quantité de produits agricoles, pour approvisionner la population en biens alimentaires et l'industrie en matières premières, sans mécontenter à l'excès le monde paysan. Après 1958, la formation des prix doit obéir à des critères rationnels et se guider d'après les coûts moyens des exploitations, ce qui pose pour la première fois le problème de la rente du sol.

L'empirisme des prix

Le système des prix d'achat par l'Etat des produits agricoles s'est fixé vers 1928-1929 au moment de la collectivisation des terres. Avant 1924 les prix étaient libres, puis ont été institués des prix-plafond, enfin, à partir de 1928, des prix rigides.

Ce qui caractérise essentiellement le mécanisme des prix entre 1928 et 1958, c'est son extrême complexité. Les *sovkhoz* livraient leur production à l'Etat selon des prix de gros uniques par produit, généralement très bas. Les *kolkhoz* étaient assujettis à au moins quatre régimes. Pour leurs livraisons « obligatoires » planifiées, ils étaient rémunérés à des prix symboliques, dits de « mobilisation du revenu net de l'Etat ». Ces prix n'étaient pas destinés à couvrir les coûts ou considérés comme liés à ceux-ci ; au contraire, la différence (toujours négative) entre la valeur de la production ainsi livrée et les frais d'exploitation était conçue comme une sorte de taxe prélevée par l'Etat sur l'agriculture collectivisée. Le plan prévoyait, outre ces livraisons « obligatoires » minima, des livraisons supplémentaires que l'Etat achetait à des prix nettement plus élevés (de 30 à 50 % pour les produits de culture, de 120 % pour les produits d'élevage). Les cultures industrielles occupaient une place particulière; elles étaient vendues à l'Etat sur la base de contrats à des prix plus rémunérateurs, plusieurs fois relevés entre 1930 et 1958 ; elles ne pouvaient être écoulées de par leur nature même sur le marché libre, et c'est pourquoi le niveau de leurs prix était plus satisfaisant pour

les unités productrices. En effet, en U.R.S.S. il a toujours existé un marché « libre » des produits alimentaires (de culture ou d'élevage), dit marché kolkhozien, sur lequel les paysans individuels et les coopératives agricoles peuvent vendre aux citadins, à des prix simplement contrôlés mais obéissant en fait aux fluctuations de l'offre et de la demande, les uns le fruit de leur exploitation privée, les autres les surplus subsistant après l'exécution de toutes leurs obligations envers l'Etat. Les autorités fermaient les yeux sur les revenus tirés des ventes sur le marché libre et par « compensation » limitaient les prix payés par l'Etat.

Les produits agricoles pouvaient enfin se trouver à la disposition de l'Etat par un autre canal : celui des prestations en nature rémunérant le travail accompli par les M.T.S. sur les exploitations. Les M.T.S. ou stations de machines et tracteurs effectuaient jusqu'en 1958 les travaux agricoles essentiels sur les terres des fermes coopératives, qui n'avaient pas le droit (ni les moyens) de posséder leur propre équipement, ceci résultant à la fois du souci de contrôler les *kolkhoz* et de réaliser une politique technique unifiée dans l'agriculture.

Ainsi le même produit agricole pouvait faire l'objet de plusieurs évaluations : pour la livraison obligatoire à l'Etat, pour la vente libre à celui-ci, pour l'écoulement sur le marché kolkhozien, pour le paiement en nature aux stations de machines et tracteurs. En outre, il était l'objet d'une évaluation interne lorsqu'il servait de complément en nature à la rémunération monétaire du kolkhozien.

Une diversité moindre caractérisait les prix des produits industriels fournis à l'agriculture. Hostile à la possession par les *kolkhoz* de moyens de production, l'Etat arrivait à ses fins par voie réglementaire, en organisant les travaux agricoles par les M.T.S., et par la voie des prix. L'équipement était vendu aux *kolkhoz* à des prix beaucoup plus élevés qu'aux *sovkhoz* et aux M.T.S. (de 3 fois pour les camions, de 30 % pour les pièces détachées), les machines étant totalement exclues de la vente.

Dans certaines circonstances une liaison directe était instituée entre les fournitures de l'Etat à l'agriculture et les livraisons des *kolkhoz*. Un système fondé sur le troc

permettait aux *kolkhoz* d'acheter à des prix de faveur des produits industriels d'équipement ou de consommation contre leurs propres livraisons ; cette procédure avait été établie pour stimuler les ventes de produits utilisés comme matières premières par l'industrie (betterave, tournesol, etc.).

L'ensemble des prix intéressant l'agriculture n'évolua pas identiquement dans le temps. Entre 1932 et 1953 les prix d'achat par l'Etat — livraisons obligatoires et surplus — restèrent stables. L'écart s'accentua entre ces prix et ceux du marché libre, en 1952 de plusieurs fois supérieurs. A cette date les revenus obtenus par les *kolkhoz* sur le marché libre dépassaient ceux qu'ils tiraient de leurs ventes à l'Etat bien que celles-ci fussent en volume largement prédominantes. Les prix des cultures techniques augmentèrent en revanche mais dans des proportions difficilement estimables car ces prix étaient fréquemment majorés de « primes » atteignant 50 % du taux de base. Les prix des équipements s'élevèrent lentement.

La « révision » des prix des produits agricoles commence en 1953. Mais jusqu'en 1958 l'autorité se borne à relever les prix sans en modifier la structure irrationnelle.

Entre 1953 et 1958 les prix augmentèrent de presque 300 % (1200 % pour le bétail, 800 % pour les pommes de terre, 700 % pour les céréales, 140 % pour les cultures techniques). Comme les prix de vente au détail restèrent à peu près stables au cours de cette période, ils se trouvèrent quelquefois inférieurs aux prix d'achat par l'Etat, pour les produits d'élevage notamment, sans que pour autant les producteurs obtiennent des bénéfices.

La planification n'obéissait toujours pas à des critères rationnels. En 1958, le parti décida de fixer des prix agricoles « économiquement fondés » de manière à couvrir les dépenses des exploitations compte tenu des conditions zonales de production, de la croissance de la productivité, de la baisse des coûts et des nécessités de l'extension de la production tant dans les *kolkhoz* que dans le cadre de l'économie générale.

La rationalisation des prix

Depuis 1958 on reconnaît donc que les prix agricoles doivent d'une certaine manière correspondre à la valeur des produits. Mais toutes les contraintes pesant sur l'économie agricole n'en subsistent pas moins, et le mécanisme comme la politique des prix en tiennent compte.

La contrainte de la localisation est la plus forte. Les coûts de production, surtout pour les produits à culture diffusée sur une grande partie du territoire et pour l'élevage, sont très variables. Le gouvernement n'a pas voulu fixer les prix en fonction des coûts marginaux, dans la crainte que certaines exploitations ne réalisent des profits excessifs. Mais partir des coûts moyens avait un autre inconvénient : décourager les exploitations les moins bien placées dont la production pouvait être nécessaire à l'économie.

La solution adoptée est un compromis. Les prix sont établis par « zones » géographiques dont le nombre est variable selon les produits (pour les céréales par exemple il y en a une trentaine, et trois pour le coton). Ils sont relativement peu différenciés compte tenu de la multiplicité des zones (l'écart maximum concerne le blé, dont les prix varient de 1 à 2,5). Or, en fait, la dispersion des coûts d'exploitation est beaucoup plus forte, de sorte que certaines exploitations sont déficitaires tandis que d'autres obtiennent des profits très importants.

Quelle est la nature de ces bénéfices ? Les économistes soviétiques sont divisés sur ce point. Selon la tendance dominante, il s'agit là d'une véritable rente du sol, et si on ne peut empêcher son apparition, il faut éviter son appropriation par les *kolkhoz* exclusivement et trouver un procédé de redistribution au profit de l'Etat. La décision de 1958 contient une allusion à cette nécessité puisqu'il y est affirmé que les prix doivent assurer la couverture des dépenses et l'extension de la production tant dans le cadre des *kolkhoz* que pour les besoins généraux de l'économie. Certains économistes proposent de réduire la rente en diversifiant davantage les zones de prix (il y en aurait par exemple 100 pour les céréales).

Cette politique pointilliste ne semble pas avoir la faveur de l'autorité.

Les considérations politiques influencent toujours la détermination des prix d'achat. Les mêmes productions sont achetées à des prix plus faibles aux *sovkhoz* qu'aux *kolkhoz*. On considère que les besoins des *sovkhoz* sont inférieurs parce qu'ils n'ont pas, comme les exploitations coopératives, à assurer eux-mêmes les investissements d'extension de la production. Mais les *sovkhoz* sont favorisés par les prix de l'équipement, qu'ils achètent un peu meilleur marché. Globalement, la marge de profit des fermes d'Etat est de moitié plus faible que celle des coopératives ; la comparaison n'est pas significative en elle-même car les deux types d'exploitation supportent des charges différentes (22).

Enfin la rationalisation des prix agricoles est compliquée par des difficultés d'ordre comptable. Même si on fonde en principe les prix sur le coût de production, comment calculer celui-ci ? Dans certaines situations-limites, le problème ne peut même pas se poser. Ainsi l'Etat achète aux prix formés sur le marché kolkhozien libre les produits de cueillette : champignons, myrtilles, noisettes, etc., qui par nature ne peuvent relever de la planification.

Les coûts de production comprennent des charges matérielles et de main-d'œuvre. Comme dans l'industrie, l'Etat a toujours cherché à comprimer les premières, de manière à peser sur les coûts pour légitimer des prix d'achat le plus bas possible. L'Etat finance les dépenses

(22) Il est difficile de trouver des indications précises sur l'importance de ces écarts, même dans les ouvrages spécialisés. On sait que globalement le produit de la vente des denrées agricoles à l'Etat par les *kolkhoz* est deux fois plus élevé que celui provenant des *sovkhoz* (1962 : 15,6 et 7,2 milliards de roubles respectivement) : une étude du volume et de la structure des livraisons permettrait d'en déduire la différence du niveau des prix. Encore faudrait-il tenir compte du mode de détermination des prix : les prix payés aux *sovkhoz* sont également fixés par zones, mais selon un découpage différent de celui adopté pour les productions des *kolkhoz* ; 17 zones sont établies pour l'ensemble des produits. La différence de prix est quelquefois indiquée pour certaines productions : ainsi, lors du relèvement des prix des produits de l'élevage en 1962, on a fixé les prix de vente des *sovkhoz* à 10 % en-dessous de ceux des *kolkhoz*.

d'infrastructure (irrigation, drainage, reboisement, entretien de routes) ainsi que la recherche agronomique (sélection des semences) et le service vétérinaire. C'est pourquoi on affirme que globalement les prix des produits agricoles sont (et doivent se trouver) en-dessous de la valeur de ces produits dans la mesure exacte où le budget d'Etat couvre les dépenses générales de ce secteur. Les prix de revient sont ainsi « allégés » de certaines charges. D'autres éléments matériels du coût sont réduits par la politique des prix pour les moyens de production. Depuis 1958 toutes les exploitations, *kolkhoz* et *sovkhoz,* peuvent acheter machines, engrais, matériaux de construction, à des prix d'abord légèrement plus élevés que ceux payés avant cette date par les M.T.S., puis abaissés en 1961-1962. Une réglementation fédérale établit même que les machines de conception nouvelle doivent être vendues à des prix limités, mais elle n'est pas respectée et généralement les *kolkhoz* doivent acquitter en ce cas le prix fort.

Il est à peu près impossible d'estimer les effets de ces manipulations car les exploitations agricoles tiennent une comptabilité sommaire, que le planificateur extrapole très empiriquement pour les besoins de la statistique ou de la formation des prix. Les incertitudes sont encore plus fortes en ce qui concerne les dépenses en main-d'œuvre. Avant 1958, les sovkhoziens touchaient une rémunération fixe et garantie, les kolkhoziens étaient payés selon le système complexe du *troudoden* (23), faisant dépendre la rémunération à la fois du montant des revenus disponibles du *kolkhoz* en fin d'année après exécution de tous les engagements envers l'Etat, et du travail effectivement fourni par le paysan à la coopérative. La quantité de travail effectuée était mesurée en unités conventionnelles, les journées de travail (troudoden), en donnant une pondération plus forte aux travaux complexes ou fatigants. La valeur de l'unité conventionnelle variait en fonction des revenus (en monnaie ou en nature) disponibles en fin d'année et pouvait être très dif-

(23) V. Henri Wronski, *Rémunération et niveau de vie dans les kolkhoz : le troudoden,* Paris, 1957.

férente d'une exploitation à l'autre ou d'une année à l'autre. Théoriquement ce système doit être supprimé et remplacé par une rémunération fixe et garantie versée par les *kolkhoz*. Mais seules les exploitations « riches » peuvent se permettre de verser à leurs travailleurs un salaire garanti, de sorte que le troudoden subsiste.

La comptabilisation des coûts en travail des fermes coopératives pose un autre problème. On ne tient compte que de la fraction du revenu du kolkhozien tirée de sa participation à l'économie collective. Ce revenu n'est pas suffisant pour assurer la reproduction de la force de travail du paysan. Il est complété par les revenus tirés des ventes des paysans sur le marché libre, où ceux-ci écoulent leur production « personnelle » à des prix supérieurs aux prix d'achat par l'Etat. Le rapport des revenus « coopératifs » et « auxiliaires » ne correspond évidemment pas au rapport des quantités de travail effectivement fournies pour la production kolkhozienne et pour l'exploitation privée. L'Etat accepte l'existence de la rémunération d'appoint, qui lui permet de fixer les prix d'achat des produits agricoles à un niveau relativement bas, les charges matérielles et de main-d'œuvre étant délibérément comprimées.

On retrouve en Union Soviétique certaines techniques d'intervention des systèmes économiques occidentaux : fixation de prix « de campagne » en fonction des fluctuations saisonnières de la production (pour les produits de l'élevage notamment) ; variation des prix selon les récoltes (tous les prix d'achat par l'Etat peuvent être majorés ou minorés de 15 % au plus selon que la récolte a été mauvaise ou bonne) ; prix d'encouragement à la qualité ou dans les zones nouvellement productrices. On a en particulier beaucoup remarqué dans les pays occidentaux la concession faite au monde paysan lors du relèvement au 1er juin 1962 des prix d'achat pour le bétail et la volaille (35 %) ainsi que pour le beurre (10 %), mesure destinée à encourager l'élevage par les prix puisque toutes les pressions « administratives » pour arriver au même résultat avaient échoué.

Cette dernière mesure est expliquée par les Soviétiques précisément comme une opération tendant à rapprocher

des prix excessivement bas de la valeur du produit, et justifiée comme un élément de rationalisation. Certains mécanismes des prix agricoles sont considérés comme des archaïsmes voués à la disparition : par exemple l'écart entre prix payés aux *sovkhoz* et aux *kolkhoz*. D'autres, comme la différenciation des prix par zones ou par saisons, subsisteront. En outre, il ne faut pas oublier que le planificateur peut « manipuler » les prix des produits agricoles à des stades divers par l'impôt sur le chiffre d'affaires. Les produits de l'agriculture vont à peu près pour moitié à l'industrie, aux fins de transformation ultérieure et pour moitié à la consommation. Lorsqu'il sont utilisés comme matière première, ils entrent quelquefois en concurrence avec des biens industriels (cuir ou fibres textiles et produits de la chimie) ou sont substituables entre eux (c'est le cas pour les oléagineux). Les rapports des prix d'achat ne sont pas nécessairement égaux aux rapports de leurs coûts. C'est pourquoi le planificateur fixe pour la vente à l'industrie des prix différents de ceux auxquels les mêmes produits ont été achetés à l'agriculture, et généralement supérieurs, la différence étant perçue sous forme de l'impôt sur le chiffre d'affaires. L'impôt peut d'ailleurs être également perçu à des stades ultérieurs de la transformation. C'est le cas pour le sucre, taxé en « cascade » aux différentes étapes de sa production. Lorsque les produits agricoles sont destinés à la consommation, immédiate ou après conditionnement simple, le niveau des prix de détail détermine, comme on l'a vu, le montant de l'impôt en fonction de la politique de l'Etat. Si l'autorité relève les prix d'achat de certains biens pour permettre aux exploitations agricoles de couvrir leurs coûts et en même temps désire maintenir à un niveau bas le prix de vente à la population, non seulement l'impôt sur le chiffre d'affaires peut être annulé mais quelquefois l'Etat sera obligé de subventionner la vente au détail : c'était le cas pour les produits de l'élevage jusqu'en 1962, où les prix de détail et les prix d'achat ont été relevés de façon concomitante. Dans la plupart des cas les prix d'achat et les prix de détail suivent une évolution parallèle et sont assez proches les uns des autres : il en est ainsi pour les biens alimentaires de

première nécessité, produits laitiers, légumes, pommes de terre.

On obtient ainsi un système complexe de prix qui se commandent : prix d'achat par l'Etat de la production agricole, prix des biens de production fournis à l'agriculture, prix de détail. De façon générale, comme on l'a vu, les premiers sont déterminés de manière à couvrir les coûts des exploitations, mais ceux-ci sont un peu inférieurs aux coûts réels. Une partie de la valeur sociale de la production agricole n'est donc pas « comptabilisée » dans les prix d'achat, pour une double raison en quelque sorte : les coûts réels sont supérieurs aux prix de revient apparents, en raison de la sous-estimation des moyens matériels de production et des dépenses de main-d'œuvre ; la marge de profit appliquée aux prix de revient est relativement faible. Cette valeur non comptabilisée doit se retrouver quelque part : le planificateur estime qu'elle s'exprime dans l'impôt sur le chiffre d'affaires.

2

la critique des économistes soviétiques

Avec l'élimination des aspects les plus contestables de la politique des prix, la critique des économistes soviétiques contre le système des prix en U.R.S.S. s'est infléchie dans un sens différent de celui qu'elle avait suivi à l'origine. Initialement, la discussion avait porté sur le principe selon lequel, pour le planificateur, les prix des biens de production devaient avoir un niveau inférieur à celui des biens de consommation. Les débats les plus récents (en 1962 et 1963) ont surtout porté sur des questions de méthode.

Le premier grand débat entre les économistes soviétiques sur la valeur et les prix s'est ouvert en 1957 (1). Il a été suivi d'autre réunions (notamment en 1958, 1962, 1963), associées à des discussions et controverses dans les revues spécialisées.

Il a été lui-même provoqué par la situation chroniquement déficitaire de l'industrie lourde, dont les recettes ne permettaient pas de couvrir les coûts, sans que ces difficultés puissent s'expliquer par les circonstances autrefois invoquées à cet effet (efforts de l'industrialisation, conséquences de la guerre ou de l'après-guerre). Il paraissait malsain que cette industrie, si fondamentale pour la croissance économique, fût financièrement soutenue par l'Etat par des subventions couvrant le déficit de son activité courante. La politique des prix semblait la première responsable d'un tel état de choses.

Puis l'idée qu'il fallait « rationaliser » les prix s'imposa aux autorités soviétiques. Celles-ci reconnaissent à présent que la formation des prix a une importance générale. Ainsi à la réunion plénière du parti en novembre 1962, qui devait décider d'une refonte de l'administration économique et des cadres de la planification, le président du Conseil des ministres de l'U.R.S.S. affirma : « Sans solution judicieuse du problème des prix et sans

(1) V. chapitre III.

l'établissement de prix scientifiquement justifiés, on ne peut éliminer les insuffisances graves et nombreuses de la planification » (2).

Les prix ont longtemps été considérés par le planificateur comme un instrument de sa politique, permettant de stimuler les unités économiques ou d'orienter la répartition des revenus. Aujourd'hui leur fonction « comptable » est considérée comme primordiale : les prix doivent se rapprocher le plus possible de la valeur, c'est-à-dire des « dépenses socialement nécessaires de travail », afin que le planificateur puisse calculer par leur intermédiaire, avec la plus grande précision possible, les résultats de l'activité des entreprises et l'efficacité de l'utilisation des ressources.

« L'Etat, se servant du prix comme de l'un des leviers de la direction de l'économie, doit à travers les prix voir combien coûte en dépenses de travail telle ou telle production. Mais il ne peut le voir que si le prix est proche de la valeur, ... car autrement on ne peut déterminer si telles ou telles mesures techniques, tels ou tels investissements, l'extension de la production de tels ou tels biens, la modification de processus technologiques, sont efficaces ou non » (3).

La réforme des prix de gros, conçue dans le souci de réduire l'écart prix-valeur des biens de production, manifeste ce nouvel état d'esprit. Peut-être serait-il présomptueux d'imputer cette réforme aux arguments des théoriciens; il y a là une convergence dans l'évolution de la théorie et des faits, plutôt que des relations de cause à effet. Quoi qu'il en soit, les discussions sur la valeur et les prix ont eu plusieurs vertus, outre celle de faire faire un pas en avant à la théorie économique comme on le verra plus loin. Elles ont permis la rencontre entre économistes, planificateurs, statisticiens, cadres d'entreprise ; elles ont ainsi contribué au progrès de la planification, puisque la révision des prix a été menée depuis 1961 avec la collaboration des techniciens et des théoriciens.

(2) *Pravda*, 20 novembre 1962.

(3) *Les relations monétaires et marchandes en période de passage au communisme*, ouvrage collectif sous la direction de A. V. Batchourine et D. D. Kondrachev, 1963, p. 109.

La correction des prix est favorisée par l'affinement général des méthodes de la planification, que l'on observe depuis quelques années (application des mathématiques à l'établissement de modèles économiques, perfectionnement de la méthode des balances). Le bureau des prix du Gosplan de l'U.R.S.S., l'Institut de recherches scientifiques sur les prix à l'Académie des Sciences, recourent largement aux moyens de la science moderne. Il y a peut-être là une part de mode et d'engouement, mais les possibilités ouvertes, notamment, par l'emploi des calculatrices électroniques, sont impressionnantes. Les différentes variantes de prix sont contrôlées en laboratoire sur de véritables « bancs d'essai » : ainsi l'Institut des calculatrices électroniques dépendant du Gosplan de l'U.R.S.S. a réalisé une vérification expérimentale de l'effet de plusieurs formules de prix sur le développement du progrès technique pour une période de 20 ans.

On pourrait ainsi avoir l'illusion que tout est pour le mieux et que la critique n'a plus de raison d'être.

Il faut distinguer. La critique que nous pourrions appeler *négative*, dirigée contre les excès du planificateur, a un champ d'application réduit mais nullement négligeable, comme on va le voir. Il s'agit là d'attaques visant les erreurs, les lacunes, les mauvaises orientations de la formation des prix ; les principes de base sur lesquels se guide le planificateur ne sont pas mis en cause. Mais d'autres économistes contestent ces principes mêmes. Ils sont alors amenés à proposer, dans une critique *positive*, des formules différentes de construction du prix, liées à une théorie économique générale. Nous n'examinerons ici que le premier aspect de la critique, réservant le second pour un chapitre ultérieur.

La critique « négative » se développe dans deux directions : critique de la politique des prix, critique des méthodes.

1. La critique de la politique des prix

On connaît les orientations générales de la politique soviétique des prix : volonté permanente de baisser régulièrement tous les prix (contrariée par les hausses de coûts et les pressions inflationnistes en résultant) ; tendance à peser davantage sur les prix des biens de production en réduisant ou annulant les profits des entreprises productrices et en exemptant totalement ces biens de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

La légitimité de telles manœuvres a longtemps été incontestable pour les autorités soviétiques, depuis le premier texte définissant les fonctions du prix dans un régime socialiste, la déclaration sur les prix adoptée par la réunion plénière du parti communiste de février 1927 (4) : « Dans le problème des prix s'entrecroisent tous les grands problèmes économiques et par conséquent politiques de l'Etat soviétique. Les questions de la détermination de rapports corrects entre la paysannerie et la classe ouvrière, de la répartition du revenu national, et le problème connexe de l'industrialisation de l'U.R.S.S... tout cela repose sur le problème des prix ».

« La politique des prix, nœud de la politique économique de l'Etat soviétique, détermine en dernière analyse : *a*) les taux et perspectives de développement de l'industrie et la capacité d'absorption du marché pour sa production ; *b*) le taux de croissance de la production agricole; *c*) les taux d'accumulation socialiste; *d*) les limites de l'accumulation capitaliste privée; *e*) le pouvoir d'achat de la monnaie ; *f*) le salaire réel, etc. ».

... « Dans notre système économique la politique de baisse des prix est le moyen à l'aide duquel la classe ouvrière agit sur la baisse des coûts, oblige les unités économiques à augmenter la rotation de leurs moyens, pousse à la rationalisation de la production et par là-même crée des sources réellement saines de l'accumula-

(4) *Le parti communiste de l'Union Soviétique : résolutions et décisions*, recueil de documents officiels, t. II, p. 345 et s.

tion socialiste, si indispensable à la promotion de l'industrialisation du pays ».

Ce texte autorise en effet les manipulations les plus larges. Dans la première phase de développement de l'économie soviétique, après le lancement des plans quinquennaux, les prix ont été utilisés pour favoriser la politique d'industrialisation par la sous-évaluation des biens de production, dont on verra les justifications traditionnelles et les effets.

Si cette politique est abandonnée aujourd'hui (sous l'effet des critiques portées contre elle on pense qu'elle a fait son temps), le planificateur soviétique ne doit pas renoncer pour autant à se servir des prix pour influencer l'activité économique.

La sous-évaluation des moyens de production

On connaît l'argument traditionnel du planificateur : des prix bon marché pour les biens de production stimulent leur utilisation, surtout dans la première étape de l'industrialisation socialiste où les entreprises, au départ faiblement équipées, devraient supporter des frais matériels trop élevés si elles étaient tenues de payer à leur valeur les équipements les plus modernes. L'Etat ne souffre pas de cette distorsion car ce qu'il perd comme vendeur, il le regagne comme acheteur et bailleur de fonds. Les entreprises productrices ne font pas de bénéfices, mais cela les incite à comprimer leurs dépenses et à gérer prudemment leurs finances.

Il faut juger une politique à ses effets par rapport aux objectifs proposés. La sous-évaluation des moyens de production est-elle profitable à l'utilisateur, à l'Etat, permet-elle de contrôler la gestion du producteur ?

L'argument le plus faible concerne l'effet des prix sous-évalués sur la *gestion de l'unité productrice*. De quelque façon que l'on aborde le problème, il est évident que celle-ci est « sacrifiée » aux intérêts supérieurs de la collectivité. Peut-on au moins espérer que si les prix couvrent à peine les coûts, les entreprises seront « stimulées » à réduire leurs dépenses ?

L'expérience soviétique montre que l'inverse se produit. Sachant que leur production est indispensable, les entreprises de l'industrie lourde ne cherchent nullement à assainir leur gestion financière, car elles comptent sur l'aide de l'Etat et ne redoutent pas la sanction de l'élimination (5).

Si l'entreprise fonctionne avec un déficit « planifié », chose courante dans l'industrie lourde, même actuellement, son dynamisme même se retourne contre elle. En effet l'accroissement de la production au delà du plan exige des dépenses supplémentaires et accroît le déficit, donc réduit encore les possibilités « d'intéressement matériel ». Dans l'industrie lourde les prix sont normalement planifiés de manière à dépasser les coûts de 3 à 5 %. C'est une marge très faible ; la moindre erreur de gestion ou de planification fait basculer les unités productrices du côté du déficit, dont elles acquièrent rapidement l'habitude.

Du point de vue du producteur, la sous-évaluation des moyens de production est une politique néfaste. C'est ce que démontre pertinemment V. Sobol :

« Si pour la production d'un bien donné on a effectivement dépensé une quantité donnée de travail vivant et matérialisé, aucun organe de planification ne peut y changer quoi que ce soit. Les organes de planification peuvent reconnaître que les dépenses de travail dans une entreprise donnée sont plus élevées que les dépenses socialement nécessaires et qu'il faut arrêter la production dans

(5) Les indications dont on dispose sur les sanctions frappant les entreprises mal gérées sont significatives. Il peut y avoir, théoriquement, des sanctions administratives (liquidation de l'entreprise ; cette sanction n'est pratiquement jamais appliquée ; ou réorganisation, fusion avec une unité plus grande) ; les sanctions les plus efficaces sont bancaires. Depuis une loi d'août 1954 augmentant les pouvoirs de la Banque d'Etat, celle-ci peut prendre contre les mauvaises entreprises des mesures allant jusqu'à la déclaration d'insolvabilité. Or, les praticiens de la Banque se plaignent de l'inefficacité de ces mesures à l'égard, spécialement, des entreprises de l'industrie lourde ; celles-ci sont pratiquement toujours « repêchées » par l'administration économique avant que la Banque n'applique la sanction ultime. Cf. S. Steinschleiger, S. Sverdlik, « Comment perfectionner le contrôle de la Banque d'Etat sur les entreprises travaillant mal », *Dengi i Kredit*, 1963, 5, p. 13-20.

cette entreprise. Mais on ne peut pas fixer un prix déficitaire et continuer la production, car une décision contredit l'autre. En fixant un prix déficitaire les organes du plan admettent que les dépenses de travail dans l'entreprise sont supérieures aux dépenses socialement nécessaires, et en décidant de continuer la production aux coûts existants, ils reconnaissent par là même que les dépenses en travail sont socialement indispensables » (6).

Les prix « déficitaires » servent-ils les utilisateurs ? C'est l'argument dit « historique » en faveur de la sous-évaluation : si on avait fixé des prix élevés en 1930 pour les équipements et les matières premières, on aurait découragé leur emploi et freiné l'industrialisation. Le raisonnement vaut encore actuellement pour les prix des équipements nouveaux. On a vu à ce sujet les oscillations de la politique des prix pour les machines modernes : depuis 1961, par le « fonds d'assimilation des techniques modernes », les dépenses de conception et réalisation sont supportées collectivement par les producteurs, pour que les prix puissent être fixés le plus bas possible.

« Il est exact que des prix bon marché pour les moyens de production favorisent l'industrialisation du pays. C'est vrai pour les prix bon marché, mais non pour les prix déficitaires et forcés vers le bas » (7), écrit Sobol. Peut-être en effet dans la période initiale d'industrialisation, des prix élevés pour les facteurs productifs de base auraient-ils freiné la diffusion du progrès technique. Mais cet argument « historique » ne doit plus être invoqué puisque l'économie soviétique a franchi l'étape de l'industrialisation.

Que se passe-t-il lorsque l'Etat fixe le prix d'une machine, coûtant 1,2 million, à 1 million de roubles ? Il devra compenser les 200.000 roubles de déficit du producteur. L'utilisateur par contre aura des coûts de production artificiellement réduits ; les amortissements effectués ne correspondront pas à la valeur « réelle » de la machine, etc.

(6) V. Sobol, *Etudes sur les problèmes de la balance de l'économie nationale*, M., 1960, p. 82.
(7) V. Sobol, *ibid.*, p. 82.

De nombreux auteurs soviétiques remarquent que des prix trop faibles pour les équipements modernes conduisent au gaspillage de la part des utilisateurs. De deux choses l'une : ou la machine moderne est plus efficace et productive que les machines anciennes de même type, et l'acheteur peut supporter un prix plus élevé en escomptant des recettes plus fortes par la suite ; ou elle n'a pas de propriétés nettement supérieures, et il n'y a nul besoin de « stimuler » son emploi.

Au surplus, même s'il est souhaitable d'encourager l'application du bien de production sous-évalué, il n'est pas du tout certain que les acheteurs en profiteront. Il faut que la production couvre les besoins ; or, si le producteur n'est d'aucune façon intéressé à fabriquer des articles d'avant-garde, il ne sera pas tenté d'augmenter la part de ceux-ci au profit d'articles dont l'exécution est plus routinière et plus facile.

Si le consommateur ne trouve pas plus son compte à la sous-évaluation des facteurs productifs que le producteur, *l'Etat est-il le gagnant de l'opération* ?

« Des raisonnements assez brumeux à ce sujet se dégage l'idée selon laquelle la production de l'industrie lourde doit recevoir une évaluation inférieure aux dépenses sociales, parce que les prix de ses produits se retrouvent ensuite dans les prix des autres articles et relèvent leur niveau général dans l'économie ; parallèlement l'industrie lourde doit s'étendre au compte des autres branches » (8).

C'est là l'argument-clé en faveur de la sous-évaluation. On diminue autant que possible les prix des facteurs productifs qui sont un élément du coût de production. Celui-ci comprend par ailleurs la rémunération de la main-d'œuvre, élément moins facile à comprimer. Donc on va proportionnellement réduire l'évaluation des facteurs matériels productifs, opération légitime en théorie puisque ces facteurs ne font que « transmettre » leur valeur au produit fini sans rien y ajouter : peu importe donc leur expression monétaire. L'Etat investisseur « écono-

(8) I. Malychev, *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme, M.* 1960, p. 125.

mise » ainsi des fonds tout en obtenant à la fin du processus une production identique.

On peut expliquer cette politique par la conviction, solidement ancrée dans l'esprit du planificateur soviétique pendant de longues années, selon laquelle il n'était pas nécessaire de prendre en considération la valeur des moyens « matériels » de production, car il s'agissait là de biens exclus du circuit économique en système socialiste. On retrouvera ultérieurement la notion de prix normal sur laquelle se fonde une telle conception. En pratique, comme la pénurie de moyens de production a longtemps obligé le planificateur à les répartir par une sorte de système de rationnement, et que même aujourd'hui les entreprises ne peuvent librement acheter ou vendre équipements et matières premières, mais doivent passer par une procédure administrative pour ces échanges, l'idée que les prix des facteurs productifs n'ont pas de signification a pu s'accréditer.

Une telle conception est dangereuse car elle conduit, dans tous les domaines, à sous-estimer l'importance du capital dans la production. Les manifestations de cette attitude, atténuées en ce qui concerne la politique des prix, se traduisent encore dans le calcul des coûts qui réduit, voire ignore, les charges spécifiques de capital (amortissements faibles ; absence de charges d'intérêt) ; et retentissent sur les calculs d'efficacité des investissements.

Certains économistes soviétiques, militant pour la formation de prix qui incluraient un élément représentatif du coût du capital employé dans la production, ont particulièrement développé ce dernier argument dans leur critique des prix sous-évalués pour les biens de production.

« La production de n'importe quel produit doit avoir lieu avec les moindres dépenses en biens de production. Nous entendons par là les dépenses en biens de production pour la reproduction desquels il faudra, toutes choses égales d'ailleurs, la quantité minimale de travail social... Le producteur pourra choisir la variante optimale uniquement si les prix des biens de production sont proportionnels aux coûts en travail social. Si ce n'est

pas le cas, le producteur choisira la variante correspondant à la solution la moins coûteuse aux prix courants, mais il est très douteux que cette variante soit également la plus économique du point de vue des dépenses en travail social » (9).

Si les biens de production sont évalués à des prix trop faibles, on tendra naturellement à préférer les solutions « labor-saving » aux variantes « capital-saving ». La politique du planificateur est alors contradictoire : elle encourage le gaspillage des facteurs productifs alors précisément que pour réaliser l'industrialisation massive du pays et assurer la politique de croissance prioritaire de l'industrie lourde, les biens productifs doivent être utilisés avec une particulière parcimonie compte tenu de leur rareté.

D'où une série de répercussions en chaîne. Comme les prix ne reflètent pas la rareté réelle des facteurs productifs, il faut se prémunir au niveau des entreprises contre les tendances des utilisateurs au gaspillage en réglementant étroitement les échanges de ces biens ; on aura en retour des résistances des entreprises, qui se traduiront par l'organisation d'un véritable « marché noir » pour les équipements et matières premières ; la rigidité du système, surtout dans une économie extrêmement complexe, rendra très lourde la correction des erreurs de répartition (10).

Du côté de l'allocation de ressources à l'échelon central, le planificateur sera lui aussi obligé d'utiliser dans ses calculs des évaluations différentes des prix, pour tenir compte des raretés effectives. Depuis les débuts de la planification soviétique les praticiens ont ainsi souvent

(9) V. Sobol, *Etudes sur les problèmes de la balance de l'économie nationale*, *op. cit.*, p. 59.

(10) Jusqu'à un décret du 30 juin 1962 les entreprises étaient tenues d'accepter toutes les fournitures qui leur étaient faites en vertu d'un « contrat de plan », même si les objets fournis ne leur étaient pas (ou plus) nécessaires. De nombreux litiges en résultaient : ils étaient portés devant l'Arbitrage d'Etat qui généralement annulait l'ordre de répartition, mais la procédure était tout de même assez longue. Désormais l'entreprise qui reçoit un « bon d'achat » pour une fourniture dont elle n'a pas l'usage peut refuser la marchandise.

recouru à un « taux de rareté » clandestin qui est en fait une charge de capital (11).

Pourquoi ces inconvénients n'ont-ils pas frappé plus tôt les autorités ?

Cela tient au fait que pendant longtemps (depuis le début des plans quinquennaux jusqu'aux années 50) la planification a ignoré les calculs d'efficacité en valeur. Les choix fondamentaux de la politique économique étaient faits par le parti, par une affectation prioritaire des ressources à quelques objectifs-clés peu nombreux : électrification, développement de l'industrie sidérurgique, etc. La distribution des ressources à l'intérieur de ces affectations obéissait à des calculs « technico-économiques » d'ingénieur, compte tenu des raretés effectives de certains produits.

La planification des prix était complètement indépendante de l'allocation des ressources. Peu importait que le calcul économique sur la base des prix incitât au gaspillage des moyens de production, puisqu'un tel calcul ne devait avoir aucun effet pratique. Mais par là même les autorités se privaient délibérément d'un instrument indispensable à la mesure des coûts et des résultats de l'activité économique.

La réhabilitation du calcul économique a coïncidé à peu près avec la reprise des débats sur les prix (12). La conjonction des deux lignes de discussion a permis d'apercevoir que la première condition d'une allocation rationnelle des ressources était l'existence de prix homogènes exprimant avec exactitude les dépenses de production.

Avec la réforme des prix de gros on s'oriente vers cette « homogénéisation ». La réforme était nécessaire. Est-elle suffisante ? Les économistes hostiles au schéma de

(11) La « clandestinité » du taux de rareté en question est d'ailleurs relative. Tout porte à croire qu'il y avait une tolérance à l'égard de ce genre de calculs. Cf. G. GROSSMANN, « Scarce Capital and Soviet Doctrine » *Quaterly Journal of Economics*, Aug. 1953 ; et J. M. COLLETTE, *Politique des investissements et calcul économique : l'expérience soviétique* (thèse de sciences économiques, Paris, 1963).

(12) V. en particulier, dans *Voprosy Ekonomiki* 1958, 9, le compte-rendu de la conférence de juin 1958 sur l'efficacité des investissements.

prix utilisé par le planificateur en doutent. De toute manière, « l'élimination des imperfections de la formation des prix, et notamment de la principale d'entre elles, l'écart entre le prix et la valeur d'une série de produits, contribuera à permettre à l'Etat de se servir plus pleinement du prix comme instrument d'une économie planifiée » (13).

La formation des prix sur la base des dépenses socialement nécessaires n'exclut pas toute politique des prix. Si les économistes soviétiques ont au cours des années 1957-1960 surtout critiqué la politique « néfaste » des prix pour les moyens de production, ils proposent depuis des versions « positives » de politiques possibles.

La politique « active » des prix

Le professeur Diatchenko, organisateur du débat de 1962 sur les prix à l'Académie des Sciences, a posé le problème. « L'édification du communisme exige l'utilisation du prix dans toutes ses fonctions. La sous-estimation des facteurs exigeant des écarts objectivement fondés entre les prix et les D.S.N.T. (dépenses socialement nécessaires de travail) ne peut que donner des résultats négatifs. Le problème de la formation des prix ne consiste pas seulement à calculer en monnaie les dépenses socialement nécessaires de travail, mais aussi à connaître le moyen de stimuler la croissance et le perfectionnement de la production, de fixer des rapports convenables entre la ville et la campagne, d'assurer les relations indispensables entre le volume et la structure de la production et de la consommation, entre la répartition du produit social et des revenus monétaires, etc. Si la valeur reflète les proportions socialement indispensables de la répartition du travail, les prix sont également un moyen d'attendre ces proportions » (14).

Tout n'est pas permis au planificateur pour autant :

(13) D. Kondrachev, *Valeur et prix dans l'économie socialiste*, *op. cit.*, p. 389.

(14) *Les dépenses socialement nécessaires de travail, le coût et la rentabilité*, M. 1963 p. 17.

« les écarts entre prix et valeur ne peuvent pas être illimités. La limite inférieure, au-dessous de laquelle sont ébranlés les fondements objectifs d'une gestion économique rationnelle, est le coût de production... Des prix inférieurs au coût ne sont tolérables que dans des circonstances exceptionnelles et à titre provisoire. Des prix excessivement élevés représentent un frein à l'écoulement et à la consommation, et cela n'est possible que jusqu'à un certain degré » (15).

Ce sont là des limites élastiques. Comment le planificateur saura-t-il qu'il y a en fait écart entre le prix d'un bien donné et sa valeur, et connaîtra-t-il le montant de cet écart ? Il fixe en pratique les prix sur la base du coût de production. Il ne possède d'autre élément de comparaison que les coûts et les prix existants : le rapprochement des rapports prix-coûts lui servira à établir si telle catégorie de produits est sous-évaluée ou sur-évaluée par rapport à telle autre (16). Cela est relativement facile pour de grands groupes de biens et en présence d'écarts importants. Mais pour chaque bien pris isolément cela est beaucoup plus difficile. Or la relation réelle, variable d'un produit à l'autre, d'une période à l'autre pour le même produit, est le seul indice concret permettant au planificateur de savoir si les prix s'écartent des valeurs, tant que l'on ne disposera pas d'une « computation parfaite » parallèle des dépenses de production (17).

La difficulté principale réside dans la détermination de la marge de profit ajoutée au coût pour former le prix (correspondant à l'élément *m* de la formule du prix). En admettant que la méthode même du planificateur soit

(15) *Ibid.*, p. 24.

(16) Par exemple en 1961, le rapport des prix de gros aux coûts était globalement de 122 % dans l'industrie lourde et 148 % dans l'industrie légère et alimentaire : on en conclut que les prix de l'industrie lourde sont sous-évalués de 21,3 % par rapport aux prix de l'industrie de transformation. Cf. S. Stoliarov, Z. Smirnova, « Analyse de la structure des prix », *Vestnik Statistiki*, 1963, 1, p. 13.

(17) L'expression *perfect computation* est utilisée par Peter Wiles dans *The Political Economy of Communism* (Oxford, 1962) pour désigner une économie planifiée associant un système d'évaluations très précises utilisées par le planificateur pour le calcul économique et un ensemble parallèle de prix orientés. Dans l'état actuel des techniques ce schéma est fatalement idéal.

correcte, quel sera le taux de profit « correspondant à la valeur », et au delà de quelle limite aura-t-on un prix « de stimulation » ?

La question divise les économistes soviétiques. Il s'agit en effet ici de l'aspect essentiel de la politique des prix : la fonction « stimulatrice » de ceux-ci (18).

On peut dire que jusqu'à présent, dans la planification soviétique, les prix ont exercé leur fonction stimulatrice à rebours : les prix faibles des biens de production étaient censés encourager l'utilisation de ces produits. Mais il n'y avait guère de place pour une stimulation directe par les prix. Pour que le producteur soit encouragé à produire en quantités accrues un bien qu'il vend relativement (par rapport aux coûts) plus cher que d'autres fabrications, il faut qu'il puisse disposer du profit supplémentaire ainsi obtenu. Sinon il n'a pas d'intérêt à augmenter son profit.

L'entreprise soviétique dispose actuellement d'une part restreinte de son profit. Le prélèvement sur les bénéfices, impôt d'Etat, porte sur 70 % environ du profit (19); il représente en quelque sorte la contrepartie du fait que l'Etat finance la quasi-totalité des investissements et quelquefois une fraction des dépenses d'activité courante des entreprises. Une autre partie du profit, en principe réservée aux unités économiques, est prélevée et redistribuée par les *sovnarkhoz* ; finalement l'entreprise, dans la législation actuelle, peut compter sur 1 à 6 % de son profit planifié et sur 20 à 50 % du « surprofit » pour constituer le « fonds d'entreprise » dont elle peut user relativement librement (20). Sans doute y a-t-il un cou-

(18) L'autre fonction importante du prix est la fonction « répartitionniste », que l'on a vue à propos de la formation des prix de détail. En ce domaine l'action du planificateur est beaucoup moins discutée, parce que les prix de détail, selon l'opinion dominante parmi les économistes, sont une catégorie éminemment « politique » où l'autorité peut intervenir en fonction des besoins généraux.

(19) C'est un impôt de répartition ; les *sovnarkhoz* doivent fournir un montant représentant 70 % du profit planifié des entreprises de leur ressort, mais ils peuvent « imposer » individuellement ces entreprises à des taux réels différents.

(20) 40 % au moins du fonds doivent être affectés à des « mesures sociales et culturelles » (construction de logements ouvriers, crèches, etc.) ;

rant d'opinion vers l'élargissement de la fraction de profit disponible pour l'entreprise. Mais dans l'état actuel des choses, même si les prix incluaient une marge de profit plus élevée, cela ne constituerait pas pour l'entreprise un stimulant suffisant. Le profit en tant qu' « indicateur de succès » joue un rôle restreint dans la palette d'indices qu'utilise le planificateur. De ceux-ci, les deux plus importants restent actuellement l'indice de production globale et celui de baisse des coûts : l'entreprise est encouragée, par le système des primes aux ouvriers et aux cadres, à dépasser le plan de production et à diminuer ses prix de revient. De deux articles à coût planifié identique, l'entreprise ne choisira pas nécessairement celui qui lui assure le profit maximum, mais celui pour lequel la baisse des coûts sera plus facile par rapport à la norme planifiée.

Le profit n'est donc ni un stimulant, ni un indice essentiel (21). Il ne dépend pas de la formation des prix à elle seule d'y changer quoi que ce soit. Le programme de 1961 du parti communiste énonce certes que les prix doivent « assurer un certain profit à toute entreprise fonctionnant normalement ». Mais la formule n'a guère de signification. Bien sûr le taux de profit doit être supérieur à zéro : l'entreprise se découragerait à la longue de produire à perte, même si son déficit est « planifié » (20 % des entreprises sont dans ce cas). On connaît les dernières solutions retenues en U.R.S.S. : le taux de rentabilité inclus dans le prix de gros est de 3-5 % pour les produits nouveaux (on escompte qu'avec le développement de la production le coût de ces articles doit baisser,

20 % au moins aux investissements d'extension de la production ; 40 % au plus au paiement de primes aux ouvriers. Le taux de prélèvement sur le profit planifié pour constitution du fonds d'entreprise a été augmenté en 1964 dans les branches « d'avant-garde » (chimie, industrie du pétrole, métallurgie, construction mécanique) pour les entreprises produisant des « produits nouveaux » : celles-ci pourront pendant la première année de production en série d'un bien nouveau verser au fonds d'entreprise 10 à 15 % du profit planifié.

(21) Le débat ouvert dans la presse soviétique en septembre 1962 par l'économiste Liberman et relancé en 1964 par l'académicien Trapeznikov tourne précisément autour du rôle possible du profit comme stimulant, indice et critère de l'activité économique.

ce qui, le prix restant stable, augmente la rentabilité) ; la réforme des prix de gros consacre un taux moyen de 11 %. Du point de vue des entreprises, le choix opéré par le planificateur entre tel ou tel taux est relativement indifférent, et on ne saurait donc *a fortiori* déterminer si le montant de profit inclus dans le prix fait de celui-ci un « prix de stimulation ».

La fonction stimulatrice du prix est ainsi freinée par le statut de l'entreprise et par le système des indices. Le planificateur devrait renoncer à imposer à chaque entreprise un système pléthorique d'indices et se borner à lui fixer une tâche globale pour la réalisation d'une production d'un volume donné (22). Sinon, comme l'ont souligné de nombreux économistes soviétiques, d'abord il y a contradiction des indices entre eux (l'indice de baisse des coûts peut contredire l'indice « d'assortiment », ou de structure de la production, en poussant l'entreprise à négliger certains articles en faveur d'autres plus faciles à exécuter) ; ensuite il y a « stimulation inversée » (l'entreprise ne cherche pas à maximiser ses résultats, mais avant tout à minimiser ses possibilités pour obtenir le plan le plus faible).

En d'autres termes, si on veut se servir du profit, et par conséquent des prix, pour inciter les entreprises à mieux travailler, il faut laisser plus de souplesse à la planification « en nature ».

Le système général de planification n'est pas seul en cause. Il faut également tenir compte de l'impôt sur le chiffre d'affaires, qui occupe comme on l'a vu une place décisive dans la formation des prix. Les discussions qui ont eu lieu entre les économistes soviétiques à propos de sa nature ont permis à une opinion dominante de se dégager. L'impôt sur le chiffre d'affaires n'est pas véritablement une « contribution » indirecte ou directe ; il appartient à la même catégorie économique que le profit, avec lequel il constitue la partie la plus importante du

(22) C'est précisément un des éléments de la « proposition Liberman » : l'indice de production couplé avec l'indice de rentabilité orienterait l'entreprise vers la recherche, en toute liberté, des combinaisons de production les plus efficaces. Cf. E. Liberman, « Planification de la production et normes à long terme », *Voprosy Ekonomiki*, 1962, 8, p. 104-112.

« produit additionnel net » créé dans l'économie. L'analyse macroéconomique du processus de production dans le secteur nationalisé (qui englobe la quasi-totalité de l'industrie) permet de le comprendre. L'activité productive crée un produit net. Celui-ci, formellement, appartient à l'Etat. Mais chaque entreprise, unité autonome de production, a droit à une fraction individualisée du produit net qu'elle a créé (même si elle en reverse une grande partie au budget d'Etat).

L'autre fraction du produit net créé par l'entreprise est le revenu net de l'Etat et s'appelle conventionnellement impôt sur le chiffre d'affaires.

Le mécanisme des prix épouse cette distinction essentielle. Le revenu net de l'entreprise doit être isolé pour chaque unité productrice. C'est pourquoi il est compris dans le « prix de gros d'entreprise ». Par contre l'Etat peut percevoir son revenu net centralisé où il veut. Pour des raisons historiques et de commodité, on a choisi de le percevoir à l'aboutissement du processus de production, c'est-à-dire en le déduisant des prix des biens terminaux. Rien n'empêcherait évidemment de le percevoir à chaque stade, c'est-à-dire sur les biens intermédiaires également : en ce cas l'impôt serait la différence entre le prix acquitté par l'utilisateur et le prix payé au producteur. Il n'y a aucune difficulté technique insurmontable à procéder ainsi ; on le fait pour certains produits (ainsi le pétrole et ses dérivés). Mais il n'y a pas non plus d'argument théorique justifiant l'une des deux solutions possibles plutôt que l'autre. Il faut bien voir que si la valeur additionnelle créée par une entreprise produisant un bien intermédiaire n'est pas « matérialisée » à ce stade dans sa totalité (c'est-à-dire si le prix payé par l'utilisateur de ce bien intermédiaire ne comprend pas l'impôt sur le chiffre d'affaires ou revenu net de l'Etat), elle n'en disparaît pas pour autant ; elle est « ajoutée » à la valeur du produit final. Lorsque l'Etat perçoit son revenu net sur le prix de détail, il opère en une seule fois un prélèvement sur les « valeurs ajoutées » tout au long du processus de production.

Mais est-il vraiment nécessaire que dans une économie socialiste le produit additionnel net créé par les entre-

prises nationalisées soit partagé en deux, le revenu net des entreprises et le revenu net de l'Etat ? Ne serait-il pas préférable, pour des raisons de simplicité, de conserver son unité ? Une telle conception permettrait d'harmoniser la fiscalité et la formation des prix. Les économistes soviétiques sont très sensibles à la liaison de ces deux questions. L'idée la plus simple serait d'inclure dans tous les prix un « taux d'accumulation » (déduit du taux d'accumulation macroéconomique représenté par le rapport de la somme « profit total des entreprises + impôt sur le chiffre d'affaires » au produit social global en valeur ; on ne ferait entrer dans ce calcul que le produit global créé par le secteur nationalisé) (23). On peut parfaitement imaginer un système où toutes les entreprises payeraient à l'Etat un seul impôt sur leur revenu net, la législation déterminant quelle fraction du « taux d'accumulation » devrait revenir à l'Etat. Cela lèverait certaines équivoques. Actuellement, on dit qu'est « rentable » une entreprise qui réalise un « profit », c'est-à-dire dont la recette (en prix de gros d'entreprise) dépasse les coûts de production. Supposons que cette entreprise couvre tout juste ses coûts ou même n'arrive pas à les équilibrer par ses recettes; elle n'est plus « rentable ». Mais si le prix de détail du produit fabriqué par l'entreprise est fixé de telle manière qu'il « rapporte » à l'Etat un certain montant d'impôt sur le chiffre d'affaires, peut-on raisonnablement dire que l'entreprise en question n'est pas « rentable » si on maintient l'identité de nature entre profit et impôt sur le chiffre d'affaires ? Assurément non. Ou alors il faut démontrer que l'impôt représente uniquement la valeur additionnelle créée par les unités productrices antérieures, celles qui ont fabriqué les biens intermédiaires nécessaires à l'entreprise envisagée. Mais la démonstration est impossible à faire dans les conditions présentes de calcul des prix et des impôts.

Le problème est complexe. La distinction entre « reve-

(23) D. KONDRACHEV dans son ouvrage de 1963 *Valeur et prix dans l'économie socialiste*, p. 74, indique, aux termes d'un calcul légèrement différent, que ce taux d'accumulation serait de 30 à 35 % des coûts de production ; si on le calcule par rapport à la valeur du produit global il serait par conséquent dans la même estimation de 23 à 26 %.

nus décentralisés » et « revenu centralisé de l'Etat » a tout de même une justification très forte. L'Etat prélève aujourd'hui une partie du profit de l'entreprise parce qu'il finance ses investissements. On pourrait concevoir une évolution du système soviétique telle que les entreprises couvrent elles-mêmes leurs besoins en capital et parallèlement conservent la quasi-totalité de leur profit. La nécessité du prélèvement sur les bénéfices disparaîtrait. Et sans aucun doute va-t-on en U.R.S.S. vers le développement de l'auto-financement. Cette tendance est généralement citée en Occident à l'appui de la thèse d'un glissement du régime socialiste vers des structures plus proches du capitalisme. On oublie ainsi que si « l'Etat investisseur » s'efface peut-être, l'Etat propriétaire des moyens de production n'en subsiste pas moins. C'est pourquoi il y a une logique certaine dans la perception du revenu net total en deux fois et selon deux modes différents : en tant que producteur l'Etat reçoit de chaque entreprise une portion des bénéfices réalisés dans celle-ci ; en tant que propriétaire des moyens de production il prend globalement son revenu direct (24).

Pour que les prix puissent, dans ces conditions, exercer une fonction stimulatrice, il faudrait en premier lieu réduire le taux du « prélèvement sur les bénéfices ». Mais il ne serait pas question de supprimer le « revenu net de l'Etat » ; et il ne serait guère possible de modifier les règles de perception de l'impôt sur le chiffre d'affaires puisque celui-ci est, par son mode de liquidation, un élément de la politique des prix de détail.

L'action par les prix trouve là des limites. D'où, sans doute, l'idée que l'on trouve de plus en plus fréquemment exprimée par les économistes soviétiques : les prix doivent se rapprocher de la valeur autant que possible, et, en ce qui concerne les prix de gros, s'en écarter (pour avantager telle branche ou telle production) dans des cas exceptionnels.

(24) Cette interprétation trouve une confirmation indirecte dans les propositions de certains économistes (Vaag et Zakharov par exemple) qui, hostiles à l'impôt sur le chiffre d'affaires, voudraient le remplacer par un impôt sur l'ensemble du capital des entreprises.

Cela suppose évidemment que l'on s'accorde sur la notion de prix normal. Les économistes ont à ce propos des conceptions divergentes. Le planificateur quant à lui se satisfait d'une notion relativement vague : le prix de gros est égal au coût et au profit « normal » proportionnel à celui-ci (la grandeur de cette marge normale de profit peut varier dans le temps et dans l'espace).

L'opinion dominante des économistes les plus conciliateurs est qu'on pourrait se contenter de cette conception si dans le détail la méthode du planificateur était absolument rigoureuse. Or la critique des méthodes fait apparaître d'étonnantes imperfections.

2. La critique des méthodes

Pour former le prix de gros la planification part, selon la formule classique, « d'en bas », du coût de production. Pour les prix de détail elle commence « en haut » : ces prix sont définis compte tenu des disponibilités monétaires de la population et de l'offre (supposée donnée) de marchandises.

Les erreurs dans la formation des prix de gros

Les critiques les plus vives concernent les incertitudes du coût de production ; la « bigarrure » des prix de gros ; en dernier lieu, l'ignorance délibérée des qualités d'usage du produit dans la formation des prix.

Les incertitudes du coût de production

L'indice du coût de production joue un rôle essentiel dans la planification soviétique. Le coût est comme on l'a vu le principal indicateur « en valeur » de l'activité de l'entreprise. Le plan annuel prévoit un prix de revient unitaire de chacune des fabrications de base et également un objectif de réduction du coût de la production « comparable » par rapport à l'année précédente (cette « tâche

planifiée » de baisse du coût est exprimée en kopecks par rouble de produit commercialisable). Les données planifiées sont à la fin de l'exercice comparées avec les résultats réels pour apprécier l'activité de l'entreprise.

Différentes administrations sont intéressées à connaître les coûts de production : les organes de planification; ceux de la statistique ; ceux du ministère des Finances ; enfin l'administration économique et en premier lieu l'échelon de base de celle-ci, le *sovnarkhoz*. Tous ces services utilisent les données obtenues directement ou indirectement des entreprises mais les traitent selon différentes méthodes ; c'est pourquoi on a proposé d'élaborer des *Instructions-type* sur le calcul des coûts (qui seraient présentées et utilisées par le Gosplan, la Statistique, les Finances) afin de rendre homogènes et comparables les chiffres obtenus dans les divers services (25).

Dans l'état actuel des choses, comme le coût est essentiellement un indice d'activité des entreprises, et accessoirement un élément de la formation du prix (nous voulons dire qu'il n'est pas calculé dans la perspective de la détermination du prix), il ne saurait constituer une base sûre pour le planificateur du prix. La dernière révision des prix de gros l'a montré ; il a fallu reprendre et corriger la plupart des chiffres fournis par les entreprises. Celles-ci cherchent en effet à éviter le plus possible le contrôle des autorités supérieures et à présenter des chiffres qui leur soient favorables. Pour la révision des prix, elles ont ainsi surestimé leurs coûts, croyant obtenir des prix de vente plus avantageux.

Quelles sont les principales insuffisances des calculs ?

Les différents éléments du coût ne sont pas comparables *d'une entreprise à l'autre ou d'une zone à l'autre.* Les dépenses de salaire devraient être, en principe, assez homogènes depuis le rajustement des salaires en 1956 et l'harmonisation des échelles de rémunération et de tarifs. Mais les normes de rendement sont variables ;

(25) V. en particulier le recueil des discussions au débat de 1962 sur les prix, *Les dépenses socialement nécessaires de travail, le coût et la rentabilité,* M., 1963, et notamment les interventions de Dmitrieva, Tchertkova, Pervouchine et Lipsits.

donc, dans toutes les branches où le salaire au rendement occupe une place importante par rapport au salaire au temps, les dépenses de main-d'œuvre varient selon les entreprises en fonction des différences de normalisation. En outre au salaire s'ajoutent, dans des proportions variables, des suppléments pour primes, congés payés. Les dépenses matières diffèrent selon les zones : le prix des principales matières premières est en effet fixé selon les zones, par conséquent les coûts de deux entreprises sidérurgiques, par exemple, peuvent diverger considérablement si elles n'ont pas les mêmes fournisseurs de minerai. Enfin certains types de dépenses sont inclus dans les coûts ou exclus selon les branches : c'est particulièrement le cas des frais généraux.

Cette hétérogénéité dans l'appréciation des éléments du coût n'est pas trop gênante lorsqu'il s'agit de juger les résultats d'une entreprise donnée, à condition que celle-ci calcule toujours son coût de la même façon. Encore faudrait-il que cette dernière condition soit toujours remplie, et que chaque entreprise calcule l'ensemble du prix de revient de chacun de ses produits. Or, généralement, dans le cas où l'entreprise a une production diversifiée, elle n'est pas tenue d'établir séparément le coût de chaque article ; il est fréquent que, pour un assortiment de 20 à 30 articles, l'entreprise ne connaisse le prix de revient unitaire que de 3 à 5 produits principaux.

La formation du prix part en principe du « coût moyen de branche » de chaque bien. Mais le coût unitaire de chaque article n'est pas toujours connu ; pour faire la « moyenne de branche » il faut au préalable additionner des éléments hétérogènes. Le planificateur résoud la première difficulté en rectifiant grossièrement les données des entreprises ; la seconde, en excluant du calcul de la moyenne les données qui lui paraissent les plus anormales. Il obtient ainsi des moyennes de coût dont la valeur est assez douteuse.

Les comparaisons de coûts entre branches économiques sont encore plus hasardeuses. La structure des prix de revient (le rapport entre ses éléments principaux : amortissements, dépenses-matières, salaires) est très diverse

selon les secteurs, ce qui est naturel puisque certaines productions consomment plus de capital que d'autres. Globalement, les « dépenses matérielles » représentaient en 1961 74,2 % du coût ; les salaires (plus les versements de Sécurité Sociale) 18,9 % ; les amortissements, 3,6 % (26). Ces proportions variaient selon les branches, pour le premier poste, de 18,1 % (extraction du pétrole) à 90,5 % (industrie alimentaire); pour le second de 6,3 % (industrie alimentaire) à 50,4 % (charbonnages) ; pour le troisième, de 6,8 % (industrie légère) à 46,8 % (transformation du pétrole) (27).

Mais si de tels écarts sont normaux, les coefficients eux-mêmes ne sont pas significatifs. La principale source d'erreurs tient à la politique des prix. Du fait de la sous-évaluation des biens de production, les entreprises appartenant aux branches utilisant les matières relativement les plus sous-évaluées ont des coefficients de dépenses matières artificiellement réduits. On commence à peine à entrevoir l'importance de ces distorsions. Les calculs effectués à la Direction centrale de la statistique et au Gosplan de l'U.R.S.S. pour la conversion des grandeurs économiques directement en temps de travail montrent que la structure des coûts est très différente selon qu'on en calcule les éléments en évaluations monétaires ou en évaluations travail.

En outre, comme l'a indiqué un des participants au débat de 1962, même si l'on fait abstraction de cette influence de la politique des prix, des incohérences de planification et de comptabilité faussent la comparaison des coûts (dans la perspective de la formation des

(26) La part des amortissements dans le coût est faible ; c'est l'une des manifestations de l'attention insuffisante accordée aux charges de capital dans la pratique soviétique. Les amortissements se font sur la valeur de bilan (aux prix d'achat des équipements, qui sont des prix relativement bas) ; les taux d'amortissement sont faibles ; tous les biens d'équipement ne sont pas soumis à amortissement. La situation a été améliorée récemment : une réévaluation des bilans a eu lieu en 1960 ; les taux ont été majorés au 1er janvier 1963.

(27) Chiffres cités dans la communication de R. I. Dmitrieva, au débat de 1962 sur les prix, « Le perfectionnement de l'indice de coût par référence aux exigences de la formation des prix », in *Les dépenses socialement nécessaires...*, *op. cit.*, p. 151-163.

prix) (28). Pour la réforme des prix de gros en cours on se fonde, s'agissant de certaines branches, sur les estimations planifiées du coût pour 1963-1965, et, pour une série d'autres branches, sur les données comptables des années précédentes. La comptabilité des coûts elle-même ne suit pas toujours de près les résultats réels. Souvent, par commodité, les organes de statistique se bornent à appliquer des coefficients correcteurs aux indices des années précédentes (et quelquefois ils le font par nécessité, lorsque les entreprises ne fournissent pas les chiffres indispensables).

Pour toutes ces raisons, certains économistes soviétiques sont hostiles à la planification des prix en partant des coûts tels que l'on peut aujourd'hui les connaître en pratique, avec l'appareil statistique existant. On pourrait aussi se demander s'il n'y a pas un cercle vicieux à établir les prix sur la base de coûts qui sont eux-mêmes prédéterminés par certains prix.

A ceci d'autres économistes répondent que tous les éléments du coût ne dépendent pas des prix et qu'à l'inverse une partie seulement des prix influence les coûts. Donc la formation des prix pourrait être considérablement améliorée si toutes les erreurs et lacunes signalées plus haut étaient éliminées. Il suffirait d'obliger entreprises et administrations à respecter des règles strictes de calcul. Assurément il faudrait augmenter le personnel administratif du contrôle financier et statistique, et en même temps équiper les entreprises et les services de planification, de comptabilité et d'administration d'appareils modernes de calcul mécanographique ou électronique.

Pour que la détermination des prix soit rationnelle, il apparaît donc indispensable d'unifier la méthodologie du calcul du coût. Ensuite, il conviendrait sans doute d'éliminer la « bigarrure » des prix de gros.

(28) *Les dépenses socialement nécessaires...*, *op. cit.*, p. 159.

La « bigarrure » des prix de gros

C'est le terme généralement employé par les Soviétiques pour désigner la différenciation « zonale » des prix.

Cette différenciation existe pour la plupart des matières produites par l'industrie extractive. Comme on l'a vu, la réforme des prix de gros ne supprime pas la bigarrure, tout au plus réduit-elle dans certains cas le nombre des zones ou l'écart entre les prix extrêmes.

Les positions des économistes soviétiques à cet égard sont confuses. Si l'on respecte le principe général de la planification, il faut un prix unique pour chaque produit, construit à partir du coût moyen de branche. Mais alors on condamne au déficit les unités productrices dont les coûts sont supérieurs au coût moyen de branche ; si elles sont indispensables à l'économie il faudra les soutenir par des subventions. Si alors on admet qu'il faut fixer le prix en fonction du coût marginal, celui des exploitations défavorisées, les unités mieux placées obtiennent une « rente » de situation.

Les discussions ont été longtemps obscurcies par le refus des économistes soviétiques d'admettre le concept même de rente « foncière », ou, dans le cas qui nous intéresse, « minière ». Cette notion a depuis quelques années obtenu droit de cité, mais les premières analyses systématiques ont été faites par référence aux prix agricoles. Au débat de 1963 sur les prix, le problème des prix des matières premières a été longuement étudié (29) ; une commission a été constituée sur le rôle des facteurs géographique et naturel dans la formation des prix. La plupart des intervenants ont conclu à l'opportunité de maintenir dans les conditions actuelles la différenciation de zone, voire de multiplier encore le nombre de zones ; on admet que dans une perspective très éloignée l'unité de prix sera possible.

(29) V. le n° du 15 juin 1963 de la *Gazette économique* et le n° 7/63 de *Voprosy Ekonomiki.*

Il se pose en réalité ici deux questions distinctes.

La première se rapporte à *l'unité des prix à la production.* Théoriquement, dans un système socialiste, on peut éviter l'inconvénient principal d'une telle unité, l'inégalité des rentabilités, en subventionnant les entreprises déficitaires et en épongeant par voie fiscale ou extra-fiscale les revenus excessifs des exploitations bénéficiaires. Mais comme l'a montré l'expérience soviétique, la pratique de la subvention donne de mauvaises habitudes de gestion aux entreprises accoutumées à compter sur une aide extérieure ; inversement le prélèvement des rentes de situation est toujours ressenti comme une sorte d'injustice. C'est pourquoi, pour toutes les matières premières dont les coûts de production ou d'extraction sont très variables, les autorités soviétiques ont pratiqué le système des prix de zone à la production, dont il paraît quasi-impossible de se passer. Presque toujours ce système est incapable de neutraliser l'effet des inégalités de conditions naturelles ; dans les charbonnages, il se double d'un mécanisme de répartition secondaire, à l'intérieur de chaque bassin, des profits et déficits ; dans l'industrie pétrolière des prix individuels « de compte » sont fixés pour chaque puits (30).

La seconde question concerne *l'unité des prix payés par le consommateur.* Il est parfaitement possible de concevoir un mécanisme où, même avec une différenciation très poussée des prix à la production, le consommateur acquitte un prix unique. Mais cela supposerait l'existence d'une administration fédérale d'écoulement pour chaque matière première de base. La structure de l'administration économique soviétique s'y oppose depuis qu'en 1957 les administrations par branches industrielles ont été supprimées et des structures « horizontales » de direction (par régions administratives économiques) mises en place. La double différenciation des prix semble donc inévitable, malgré son inconvénient du point de vue de l'utilisateur : la distorsion des coûts d'un même produit lorsque la matière première a des prix différents.

(30) V. *supra*, pp. 47-48.

Mais alors comment utiliser ces prix pour le calcul économique ? L'argument a été présenté aux débats de 1963. Par exemple, pour la détermination de la « balance énergie-combustibles » de l'U.R.S.S., qui sert à établir la structure la plus rationnelle de la production d'énergie et la répartition entre les différents types de combustible, il faut se servir d'évaluations comparables. La proposition la plus fréquemment émise par les auteurs soviétiques se résume en ceci : pour chaque type de combustible il faudrait calculer un « prix comptable » unique (pour 1 tonne de combustible conventionnel) ; on déterminerait ensuite la balance optimale combustibles-énergie ; enfin on calculerait pour chaque combustible, la répartition optimale de la production étant prise comme une donnée, la structure idéale des prix zonaux compte tenu des coûts de transport (31).

Mais comme l'admettent les Soviétiques aux-mêmes, les différences de conception au sujet de la rente foncière sont encore très grandes, et « il y a là une terre vierge pour les économistes » (32).

La question de la prise en considération, pour la formation des prix, des qualités d'usage du produit est un terrain encore moins défriché.

La notion de qualité d'usage du produit

On pourrait se demander si les économistes soviétiques qui reprochent à la planification d'ignorer les qualités d'usage du produit ne mettent pas réellement en cause la méthode de formation des prix appliquée par le planificateur. En tenant compte de la valeur d'usage du produit ne trahit-on pas indirectement la loi de la valeur ?

Cette question a été le point central de l'un des débats sur les prix, celui de mars 1963, et a suscité des discussions sur les notions de complémentarité et substituabi-

(31) Un calcul de cet ordre a été effectué pour l'élaboration de la balance énergie-combustibles pour 1980. V. D. BELKINE, *Des prix d'un niveau unique et les mesures économiques à réaliser sur cette base*, M., 1963.

(32) V. la *Gazette économique* du 15 juin 1963, « Rente ou revenu ? ». p. 34.

lité jusqu'ici peu analysées en U.R.S.S. (33). Des problèmes comparables se posent à propos des biens de consommation ; l'avantage de raisonner sur des biens de production tient à ce que l'on peut plus facilement rattacher la notion de « qualité d'usage » à la notion traditionnelle de « dépenses socialement nécessaires de travail » comme base du prix.

Un exemple le fera comprendre. Il s'agit d'un des points discutés de la réforme des prix de gros. Le projet de réforme prévoit que les nouveaux barèmes de prix pour le minerai de fer seront pour la première fois différenciés en fonction de coefficients de « valeur métallurgique » du minerai. Jusqu'alors la qualité du minerai ne se reflétait dans les prix que de façon sommaire (par l'indice de teneur en fer du minerai), les coûts d'extraction déterminant les prix. Or la « valeur métallurgique » du minerai de fer se définit non seulement par sa teneur en fer, mais aussi par son acidité qui influe sur les coûts d'agglomération. Du point de vue de l'utilisateur, cette valeur métallurgique peut s'exprimer par la variation des dépenses pour la fabrication d'une tonne de fonte imputable aux propriétés du minerai (par rapport à des dépenses-type calculées par référence à un minerai de teneur et acidité donnés). Le coefficient de valeur métallurgique se présente ainsi sous sa forme simplifiée :

$$C = \frac{S - r}{P}$$

où C = coefficient de valeur métallurgique du minerai ou de l'aggloméré.

S = valeur de la fonte

r = dépenses pour la fabrication d'1 tonne de fonte (dépenses d'extraction du minerai exclues).

P = dépenses-type.

On voit que cet indice n'est pas uniquement « technologique » mais que sa formule prend également en considération des coûts non de production mais d'utilisa-

(33) Cf. *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 7, p. 147 et s.

tion. Le cheminement du raisonnement est en somme l'inverse du processus habituel : on définit la valeur du produit non pas à partir des dépenses socialement nécessaires de travail (qui se décompose en « travail vivant » et « travail passé » incorporé dans les biens et moyens matériels de production utilisés pour la fabrication des produits), mais en fonction des coûts d'utilisation.

On pourrait appliquer ce raisonnement à d'autres matières premières. Pour les équipements, la qualité d'usage se définit de manière semblable : par comparaison à une machine ancienne de même coût de production l'équipement nouveau a une valeur d'usage supérieure car il est plus puissant, ou plus productif, etc.

L'ampleur du progrès technique rend d'autant plus urgente la solution de ce problème. Au débat de mars 1963, presque tous les orateurs de la commission constituée pour « la prise en considération, dans la formation des prix, des propriétés d'usage, de la solidité et de la qualité du produit » ont insisté sur l'inadaptation des méthodes présentes de formation des prix aux exigences du progrès. Ces méthodes conduisent à encourager la production et l'emploi de biens de production traditionnels, freinent le remplacement des métaux par les plastiques, la substitution des hydrocarbures au charbon, etc. En conservant la planification actuelle, il faudrait au moins corriger le prix fixé selon la formule « coût + profit par un « coefficient d'équivalence technique » (du type du coefficient de valeur métallurgique présenté plus haut) indiquant les qualités d'usage du produit et son aptitude à satisfaire un besoin industriel donné mieux qu'un produit analogue de même destination (34).

Dans les conditions actuelles, comme tous les éléments

(34) Cette proposition a été faite au débat de mars 1963 notamment par l'auteur du rapport de base à la commission sur les « valeurs d'usage », l'économiste Ch. Ia. Touretski. Par ailleurs, dans une étude publiée en 1963 (« Valeur d'usage et évaluations d'usage », in *Modèles économiques*, M., 1963, p. 180-200), l'académicien Nemtchinov donne une formule synthétique d'évaluation. Selon lui la « valeur d'usage », pour un bien de production, se décompose en une « mesure de satisfaction du besoin » (rapport de la quantité effectivement utilisée de ce bien à la quantité nécessaire pour saturer la totalité des besoins) et une « mesure de préférence » de ce bien à d'autres biens aptes à satisfaire le même besoin.

de la planification sont liés entre eux, les indices du plan renforcent les effets aberrants des prix. Ces indices, en effet, ignorent également la notion de « propriétés d'usage » du produit. Ainsi pour les indices de production « en nature » : l'indice de production en tonnes (pour les machines) pousse à la fabrication de matériel lourd ; l'indice en mètres, pour les textiles, incite les entreprises à rogner sur les largeurs. De même pour les indices en valeur : on a souvent dit que l'indice de baisse des coûts constituait une véritable prime à la baisse de qualité. Bien sûr les entreprises doivent respecter les « standards d'Etat » mais ceux-ci ne sont pas toujours précis ; en outre, si on oblige les unités économiques à s'en tenir de près aux « standards » existants on ralentit l'innovation.

En attendant la réforme des indices de planification, il faudrait donc au moins réformer les prix de manière à encourager les substitutions rapides de produits nouveaux aux produits classiques. L'accent mis récemment en U.R.S.S. sur le développement de la chimie et de ses applications n'est sans doute pas étranger aux préoccupations des théoriciens. L'économiste Touretski a insisté sur la nécessité de définir « le niveau des dépenses socialement nécessaires de travail par unité de valeur d'usage » : ce serait un critère perfectionné pour la formation des prix. « La définition du niveau des coûts et des prix non point selon le poids, la longueur, etc., mais par unité d'utilité sociale, mettrait en évidence l'efficacité économique réelle, la profitabilité économique de fabrications substituables satisfaisant le même besoin social » (35).

De cette manière on retombe à peu près sur la démar-

(35) Ch. Ia. Touretski à la conférence de mars 1963, *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 7, p. 147. A ses déclarations font très exactement écho ces lignes de l'académicien Nemtchinov : « Le plan macroéconomique optimal peut être rationnellement construit si les organes du plan ont à leur disposition non seulement des données sur les dépenses socialement nécessaires de travail, mais aussi des données sur les valeurs d'usage, sous la forme d'indices de propriétés d'usage des biens et d'un système spécial d'évaluations d'usage ». « Valeurs d'usage et évaluations d'usage » *op. cit.*, p. 194.

che classique du planificateur : celui-ci aurait tout au plus à intégrer un indice supplémentaire. Cependant il est assez clair que cette adjonction représente un changement sensible d'optique. Sans doute les coefficients du type « valeur métallurgique » se généraliseronts-ils. On ne pourra guère les interpréter comme des paramètres purement techniques ou technologiques. Le principe simple du planificateur : le prix se déduit du coût de production auquel on ajoute un taux de rentabilité, sera alors mis en question.

Ce principe, comme on va le voir à présent, est depuis longtemps abandonné pour la formation des prix de détail : ici l'abandon est ressenti moins durement car ces prix, cela est admis, peuvent être manipulés en fonction de la politique économique générale. Seulement liberté de manœuvre ne doit pas (ou ne devrait pas) signifier arbitraire.

La formation des prix de détail

Le planificateur estime qu'il fixe les prix de détail de manière à équilibrer l'offre et la demande de marchandises de consommation.

Mais on a vu qu'en fait, pour une série de biens de première nécessité, le planificateur ne cherchait pas à équilibrer l'offre et la demande car dans ce cas les prix auraient dû être beaucoup plus élevés. Pour ces produits, les prix ne correspondent ni aux coûts de production, ni au prix d'équilibre offre-demande, mais à une politique déterminée des revenus. Le planificateur poursuit en réalité deux objectifs : ne pas « désorganiser » le marché par groupes de produits ; globalement, équilibrer la somme des revenus monétaires de la population et la somme des prix (36).

Il n'est guère étonnant que la plupart des économistes

(36) Ce faisant il doit considérer que certains revenus et certains prix lui échappent. Du côté des revenus : ceux des paysans ; du côté des prix : ceux des biens vendus par les paysans ; ceux des services rendus à ceux-ci par les citadins.

critiquent la méthode, ou plutôt l'absence de méthode, des autorités. De ce point de vue, deux questions sont généralement posées. Si le prix de détail est planifié « d'en haut », sans considération du coût de production, comment y inclut-on ces coûts spécifiques que sont les frais commerciaux de distribution ? Le planificateur dispose-t-il des instruments nécessaires pour ajuster précisément l'offre et la demande ?

Les coûts de distribution comme élément du prix de détail

Dans la doctrine soviétique on note un certain malaise à propos des coûts de la distribution. Lorsque l'on raisonne dans l'hypothèse du capitalisme, ces coûts apparaissent comme des dépenses improductives : l'intermédiaire prélève son profit aux diverses étapes de la circulation des marchandises, sans rien ajouter à la valeur du produit. Dans les conditions du socialisme, si l'on applique ce même raisonnement, les dépenses commerciales ne sauraient entrer dans le calcul des « dépenses socialement nécessaires de travail ».

Mais dans un système socialiste le commerçant individuel, avec son caractère parasitaire, a disparu. La fonction de distribution n'en subsiste pas moins. Comment traiter les coûts de circulation ? On peut considérer l'appareil de distribution comme une administration, entretenue par le budget d'Etat pour satisfaire un besoin social. Comment s'analyse alors la « marge commerciale » des organisations d'écoulement et de vente ? On peut, alternativement, considérer que les dépenses de commercialisation se rattachent et s'ajoutent aux dépenses de production. Cette perspective « productive » est préférable, du point de vue de l'efficacité, à la perspective « bureaucratique » : en annexant le système commercial à la sphère de la production matérielle on doit logiquement lui appliquer les exigences de rentabilité formulées à l'égard des unités productrices. Si on adopte ce point de vue, il est nécessaire de lui faire correspondre des règles précises permettant de former les prix compte tenu des coûts de production et distribution.

La Direction centrale de la Statistique s'en tient à une définition prudente. « Dans le commerce soviétique s'exercent en partie des fonctions improductives, liées à la vente des marchandises, à la nécessité de transformer une forme de valeur en une autre — la valeur marchande en valeur monétaire. Mais la part de ces fonctions est insignifiante. C'cst pourquoi, dans les calculs pratiques (calcul du volume du produit social et d'autres indices de l'économie) le commerce se rattache dans son ensemble à la sphère de la production matérielle » (37).

Ainsi, pour la statistique, bien que le commerce relève à la fois de la sphère improductive et du secteur productif. on le rattachera conventionnellement en quelque sorte à celui-ci. La même incertitude se traduit dans l'inclusion des coûts de distribution dans les prix. Une des composantes du prix de détail est la « marge commerciale », constituée par les dépenses et le profit (fixés forfaitairement) des organisations commerciales.

Que représentent exactement les *dépenses de distribution ?*

Les indices de la statistique ne permettent pas de le savoir avec précision, et il faut corriger les données officielles (38). En 1960, on pouvait estimer à 9-10 % la part des coûts nets de distribution dans le prix de détail des marchandises vendues dans l'appareil commercial d'Etat. Mais cette évaluation ne tient pas compte du commerce kolkhozien ; d'autre part la statistique ignore les coûts de livraison à domicile (en arguant du fait que le consommateur acquitte dans ce cas un supplément au prix de détail et qu'il s'agit d'un service indépendant).

Aux coûts proprement dits de la distribution il faut ajouter le profit des magasins et dépôts, ce qui porte la part des frais de distribution totaux à 14 % du prix de détail en moyenne. Selon les produits, on s'écarte sensiblement de cette moyenne. Les frais de distribution varient de 4,7 à 43,5 % du prix des biens de consommation.

(37) *Les dépenses socialement nécessaires...*, *op. cit.*, p. 102-103.

(38) Le rapport de A. Belov, « Les dépenses de circulation comme partie des dépenses socialement nécessaires de travail » au débat sur les prix de 1962, présente cette correction. V. *Les dépenses socialement nécessaires...*, *op. cit.*, p. 97-107.

Ces évaluations se rapportent à des dépenses statistiquement mesurables (les indices généraux de la Statistique d'Etat étant complétés et rectifiés à l'aide de sondages partiels). En revanche — les économistes soviétiques le déplorent — on n'a encore jamais calculé d'indice véritablement synthétique des coûts de distribution ; un tel calcul devrait inclure, entre autres, les pertes de temps supportées par les consommateurs en raison de l'insuffisance de points de vente, du faible développement des livraisons à domicile. Comme jusqu'à présent la fonction commerciale a été considérée avec une sorte de suspicion, on a fait peu de choses pour augmenter son efficacité, améliorer la qualité des services rendus. Une évaluation plus compréhensive des « dépenses totales de circulation » aurait plusieurs effets bénéfiques : perfectionner la comptabilité statistique, rationaliser l'inclusion dans les prix de ces dépenses, servir de base aux calculs de rentabilité de l'investissement dans ce secteur.

Comment incorpore-t-on dans les prix les frais de distribution ? Les marges commerciales sont en principe fixées par grands groupes d'articles ; elles sont actuellement trop nombreuses et il serait certainement possible de les réduire à 12 ou 15 taux de base (il y a aujourd'hui 33 taux pour les biens vendus dans le réseau commercial urbain et 52 pour la campagne, non compris les taux spéciaux pour le Grand Nord et les régions montagneuses ou peu habitées). De façon générale elles sont plus élevées pour les produits alimentaires que pour les articles industriels.

Elles sont conçues comme des « déductions » du prix de détail, couvrant les coûts des organisations commerciales et leur assurant un profit. Le planificateur estime que ce profit devrait représenter à peu près le tiers des dépenses; en fait les bénéfices (ou pertes) réellement réalisés vont (chiffres de 1961) de — 4,6 % à + 180,8 %, ce qui retentit fâcheusement sur les conditions de la commercialisation (les entrepôts ou magasins se désintéressent des articles « inintéressants » à écouler : d'où les plaintes, fréquentes dans les journaux soviétiques, au

sujet d'arrivages de denrées périssables que les organismes commerciaux négligent et laissent pourrir sur place).

Les économistes estiment que, dans le cadre d'une nouvelle législation, la marge commerciale devrait être planifiée comme un véritable « prix » et selon la même méthode : aux coûts de distribution s'ajouterait un taux de profit proportionnel. Ce calcul préliminaire servirait de base à la détermination de la marge commerciale par grandes catégories d'articles. Du point de vue théorique, cela équivaudrait à reconnaître que le commerce est une fonction « quasi-productive » et que le profit commercial représente une valeur ajoutée créée par le travail des employés de ce secteur.

L'ajustement de la demande à l'offre par les prix

Le prix de détail d'un bien de consommation est, au minimum, égal à la somme du prix de gros d'entreprise et des coûts de distribution. S'il était inférieur à ce minimum, cela signifierait que l'Etat vend à perte les produits considérés. Une telle situation est extrêmement rare pour les biens industriels ; elle était par contre, jusqu'à une époque récente, fréquente pour les produits agricoles de consommation (revendus à la population à des prix plus bas que les prix payés par l'Etat aux exploitations agricoles, spécialement pour les produits de l'élevage : un frein a été mis à cette politique en 1962) ; elle est courante dans le domaine des services (loyers, tarifs du gaz, de l'électricité, à usages domestiques, tarifs des transports urbains, etc.).

Pour les biens industriels, les prix de détail sont supérieurs à la somme des prix d'entreprise et des marges commerciales. La différence revient à l'Etat, sous la forme de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Le montant de l'impôt est une grandeur résiduelle ; il se déduit du prix de détail, lequel est planifié, pour chaque bien, « pour assurer la concordance entre l'offre et la demande ».

Cette formule est très vague. Comme on l'a vu, le planificateur considère l'offre comme donnée ; connais-

sant la production planifiée de marchandises de consommation, il fixe en principe les prix de telle manière que tous les biens offerts trouvent acquéreurs. Il se guide en fonction de deux considérations supplémentaires au moins, qui peuvent contredire son principe de base : l'importance sociale des besoins à satisfaire et l'action sur les revenus par les prix. La première impose de vendre bon marché les biens répondant à la fonction sociale d'éducation (articles destinés à la jeunesse, livres et fournitures scolaires), de sauvegarde de la santé publique (médicaments, articles d'hygiène), de promotion féminine (les prix des appareils ménagers, des conserves, etc., seront abaissés pour libérer les femmes des activités ménagères et leur permettre de participer à la vie économique). Si l'offre de ces biens est insuffisante et si l'on n'institue pas de rationnement administratif, le marché sera évidemment désorganisé. La seconde considération peut également avoir des effets perturbateurs. Par exemple, les prix de détail dans le circuit commercial des villages sont de 7 % supérieurs aux prix urbains : c'est une mesure destinée à « éponger » les revenus monétaires des paysans, dont on soupçonne toujours qu'ils ont été acquis partiellement par une activité « privée », la vente directe de produits agricoles sur le marché kolkhozien. L'effet le plus clair de cette mesure est d'augmenter la demande de biens industriels dans les centres commerciaux urbains.

Les économistes critiquent généralement la démarche du planificateur dans ses conséquences, tout en affirmant que la formation des prix de détail ne saurait être rationalisée comme celle des prix de gros et qu'au surplus ce n'est pas nécessaire. En effet, des trois fonctions classiquement reconnues aux prix (exprimer la valeur, stimuler la production et servir d'instrument de répartition des revenus) les prix de détail n'ont à assurer que la troisième : ils ne peuvent stimuler la production puisque le revenu net de l'entreprise ne dépend d'aucune manière du prix de vente final de son produit ; il n'est pas nécessaire qu'ils expriment la valeur, c'est-à-dire correspondent aux dépenses socialement nécessaires de production, si les prix de gros sont eux-mêmes rationnellement construits.

Les prix de détail peuvent donc, durablement, s'écarter de la valeur et servir d'instruments de la politique économique. « Le rôle des prix ne consiste cependant pas en une égalisation automatique de l'offre et de la demande. Le système des prix sera utilisé ultérieurement encore comme un moyen d'orienter la demande en liaison avec les tâches de l'édification communiste. Mais il ne faut pas oublier que la différenciation des prix pour l'action sur la correspondance offre-demande n'est possible qu'à certaines conditions économiques, faute desquelles elle devient irrationnelle :

« *a*) pour qu'une baisse réelle des prix ait lieu, il faut augmenter la production dans des limites suffisantes pour satisfaire une demande solvable croissante ;

« *b*) on doit tenir compte de l'élasticité de la demande. déterminée par l'importance des besoins. La baisse des prix pour des marchandises de consommation courante dont la demande est peu élastique ne provoque pas des achats accrus de ces biens, mais libère des ressources pour l'augmentation de la demande d'autres biens ; si la production de ceux-ci n'est pas d'abord augmentée dans les dimensions voulues, il y aura pénurie de marchandises avec toutes ses conséquences. La baisse des prix pour des marchandises à offre très élastique entraîne un accroissement rapide des achats, jusqu'à ce que le besoin en soit entièrement satisfait ;

« *c*) on doit tout particulièrement tenir compte de la substituabilité des différents produits » (39).

Cet extrait du rapport de V. Diatchenko à la conférence de 1962 sur les prix résume parfaitement la critique des prix de détail.

Ceux-ci s'écarteront fatalement de la valeur tant que la production ne sera pas suffisante pour saturer les besoins. Tant qu'il y aura une pénurie de biens, même latente, la baisse des prix comportera un risque de désorganisation du marché. Pour réduire ce risque au mini-

(39) Rapport de V. Diatchenko à la conférence de novembre 1962 sur les prix, in *Les dépenses socialement nécessaires de travail...*, p. 23-24.

mum, la planification des prix de détail devrait être infiniment plus précise et, s'appuyer sur des analyses économiques que l'on commence à peine à faire en U.R.S.S. d'une façon systématique.

Le planificateur connaît, approximativement, par la « balance des revenus et dépenses de la population », les revenus monétaires des citoyens, et la part de ceux-ci consacrée à l'achat de biens et services. Cette balance est établie surtout à l'usage de l'administration financière et de la Banque d'Etat, et sert à déceler les distorsions génératrices de tensions inflationnistes. Pour le planificateur des prix, c'est un instrument insuffisant.

Les études théoriques sur la fonction de demande et la fonction de consommation sont encore rares (40). La Direction centrale de statistique a depuis peu inauguré l'étude des budgets familiaux (par enquêtes, par sondages). Le planificateur aurait besoin d'indices sur la structure de la consommation et de la demande, sur l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu de celle-ci ; les économistes théoriciens insistent sur la nécessité de lui fournir ces données, faute desquelles la formation des prix de détail ira à l'aveuglette.

Pourquoi n'y a-t-on pas songé plus tôt ? Tant que l'U.R.S.S. a connu une pénurie générale et chronique de biens de consommation, le planificateur se reposait sur la certitude que toute la production consommable serait achetée dans n'importe quelles conditions. En outre il y a eu incontestablement une répugnance durable, d'ordre doctrinal, à approfondir ces questions. En effet, si l'on admet que les prix de détail « s'écartent de la valeur » mais qu'ils ont tout de même une base rationnelle, cela semble impliquer la conclusion hérétique que les prix peuvent être fondés sur autre chose que la valeur-travail.

(40) On pourrait citer : le numéro spécial de la revue théorique *Sciences Economiques* (1963, 6), contenant cinq articles sur les rapports de l'offre et de la demande, la mesure de l'élasticité de la demande, la structure de celle-ci, l'évolution de la consommation ; le volume 1 d'une nouvelle collection sur les méthodes mathémathiques appliquées à l'économie, intitulé *Modèles économiques ; questions théoriques de consommation* M., 1963, 310 p.

Y a-t-il vraiment là une contradiction ? L'académicien Nemtchinov souligne que le planificateur ne peut sans dommage ignorer les lois de la consommation, déduites d'une théorie scientifique de la consommation et des « évaluations d'usage ».

« Les objets de consommation, écrit-il, ont leur valeur sociale interne, reflètent leur valeur-travail créée dans le processus de production. La substance du prix est la valeur-travail, mais les prix s'écartent (dans des limites données) de la valeur ; dans ces écarts la loi de l'offre et de la demande joue un certain rôle. Les prix de biens isolés ne correspondent à leurs valeurs que si l'offre et la demande sont égales » (41). Dans ce cas, précise-t-il, la valeur-travail coïncide avec la valeur d'usage ; la condition serait réalisée si la production était assez élevée pour couvrir en quantité et qualité tous les besoins. « Donc la théorie de la consommation et des valeurs d'usage ne doit et ne peut pas être opposée à la théorie de la valeur-travail, puisque la théorie de la valeur d'usage concerne non point la fonction de production mais celle de consommation » (42).

Là encore, comme en d'autres domaines, il y a une terre à défricher pour les économistes. On peut simplement penser que si les réticences d'ordre théorique sont levées, les études de consommation pourront progresser assez vite et servir de base à une détermination plus juste du prix de détail.

*
* *

On a maintenant une vision globale des mécanismes de la planification et des critiques adressées par les économistes aux méthodes des praticiens. Ces appréciations fréquemment défavorables tournent quelquefois à l'autocritique : c'est l'absence de bases théoriques satisfaisantes qui conduit le planificateur à des solutions empiriques.

(41) V. S. Nemtchinov, « Valeur d'usage et évaluations d'usage », in *Modèles économiques...*, p. 186.
(42) *Ibid.*

Cependant la science économique a progressé ces dernières années, sinon dans la définition des concepts fondamentaux, du moins par le perfectionnement de ses instruments mathématiques ou statistiques. Or les méthodes du planificateur, telles qu'elles sont vues par les économistes soviétiques, apparaissent assez peu adaptées aux besoins actuels de l'économie soviétique. Un étrange décalage se manifeste entre l'appareil mathématique de plus en plus efficace utilisé pour le calcul économique, et les défaillances graves et banales de la planification courante : erreurs et lacunes de la détermination des coûts, ignorance délibérée de certaines données (pourtant statistiquement assez faciles à calculer), telles que les désirs des consommateurs.

Le mécanisme des prix est extrêmement lourd. La réforme des prix de gros aura exigé cinq ans de calculs, pour apparaître dépassée dès la première année de son entrée en vigueur. C'est pourquoi certains auteurs (et surtout l'académicien Nemtchinov) préconisent un système de prix qui ressemblerait à une pyramide, c'est-à-dire dans lequel les autorités centrales de planification fixeraient des prix obligatoires pour les biens de base et des prix-cadre pour la majorité des produits (donnant une certaine latitude aux autorités inférieures) ; les entreprises seraient étroitement associées à cette planification. Actuellement, on peut dire que la méthode inverse est appliquée dans une large mesure : la planification des prix fait plutôt songer à une pyramide reposant sur sa pointe, les pouvoirs des échelons inférieurs d'administration étant minimes. Cette situation anormale rend très difficile la moindre modification des prix et surtout entraîne des résistances de la part des sujets économiques : pour les biens de consommation (surtout agricoles, mais même industriels) se forment des marchés parallèles clandestins ; pour les biens et moyens de production, il existe un véritable « marché noir » entre entreprises dans tous les cas où le prix officiel ne recueille pas l'adhésion des unités économique. L'imperfection des méthodes n'est pas seule en cause ; c'est l'ensemble des structures de la planification qui devrait être révisé et réadapté.

3

les propositions soviétiques en vue de la réforme du système des prix

Les économistes soviétiques qui critiquent le système actuel de formation des prix proposent parallèlement des formules de perfectionnement. Leurs suggestions se sont précisées au cours de plusieurs grands débats sur les prix dont le premier s'est tenu en 1957. Les discussions, on l'a vu, ont été provoquées par le sentiment que la formation des prix péchait d'une certaine manière. Elles ont eu de ce fait une base de départ très concrète. Les divergences doctrinales se sont manifestées d'abord à propos d'éléments isolés de la politique économique (incidence des prix sur la rentabilité des entreprises, sur l'organisation du marché de détail).

La sous-évaluation des prix pour les biens de production fut immédiatement soulignée comme un des vices majeurs de la planification soviétique par la majorité des économistes. Ainsi ce problème devait dominer le débat, pour aboutir à des propositions tendant à « rationaliser » les prix des facteurs productifs matériels, voire à des théories impliquant la nécessité d'une rémunération du capital en régime socialiste.

Nous avons déjà évoqué les « colloques » entre économistes soviétiques sur les prix. Ces réunions offrent des points de repère intéressants, d'abord parce que les textes de leurs travaux fournissent en raccourci un tableau à peu près complet de la doctrine soviétique, ensuite parce qu'ils ont actualisé la question et suscité l'apparition de nombreuses monographies, d'articles dans les revues spécialisées. Cependant il serait erroné de croire que les économistes ont attendu en U.R.S.S. l'année 1957 pour commencer à critiquer le système existant et surtout pour élaborer des théories cohérentes sur la valeur et les prix. Parmi les propositions que nous allons examiner, certaines sont largement antérieures. Mais les discussions publiques ont eu un effet révélateur. Des théories jusque là plus ou moins clandestines ou isolées ont été portées devant le forum des économistes ; ceux-ci

se sont groupés en écoles (on peut même noter depuis 1957 une véritable « manie de la classification ») ; des filiations sont apparues entre formulations anciennes et développements plus récents (1).

Dresser un tableau complet et raisonné des conceptions des économistes soviétiques en ce qui concerne la solution proposée au problème des prix, serait une tâche extrêmement difficile pour un observateur étranger.

Nous nous attacherons donc, avant tout, à présenter les conceptions dont les contours se dessinent de la façon la plus nette.

L'académicien Stroumiline est le chef d'une première école. Son « schéma » de construction du système des prix, établi dès 1928, repose sur l'idée que les prix doivent être rigoureusement proportionnels aux coûts en travail des marchandises.

A cette conception s'oppose de la façon la plus évidente celle de L. Kantorovitch et de V. Novojilov qui ont soutenu, à partir de 1939, la thèse selon laquelle les prix des moyens de production doivent être égaux à leur pro-

(1) Les premières diseussions sur la valeur et les prix ont eu lieu à huit mois d'intervalle : mai 1957 (dans le eadre de l'Institut d'économie des Sciences de l'U.R.S.S.), et janvier 1958 (à la Faeulté d'éeonomie de Moscou), en deux eongrès dont les travaux ont été publiés respeetivement sous la direetion de Ja. Kronrod et de N. Tsagolov en deux reeueils aux titres voisins, *La toi de la vateur et son utitisation dans l'économie nationate de l'U.R.S.S.*, M., 1959, 516 p., ct *La toi de la vateur et son rôte dans le socialisme*, M., 1959, 336 p. En 1962-1963 deux sessions furent organisécs sous l'égide dc l'Aeadémie des scienees pour discuter des « méthodes » de la formation des prix, groupant théoriciens, planifieateurs ct statisticiens (V. *Voprosy Ekonomiki*, 1963, n°s 3 et 7 ; les documents du débat dc novembrc 1962 ont été publiés sous le titre *Les dépenses sociatcment nécessaires de travait, te coût et ta rentabilité*, M., 1963, 424 p. ; eeux du débat de mars 1963 ont été édités en trois volumes, *La prise cn considération dcs propriétés d'usage de ta production dans la formation des prix*, Moscou 1964 ; *La prise en considération des facteurs naturel et géographique dans ta formation des prix*, Moseou 1964 ; *La prise en considération du rapport entre t'offre et ta demande dans ta formation des prix*, Moscou 1964). On trouvera une analyse des diseussions antérieures à 1962 notamment dans les ouvrages suivants : H. Chambre, « Prix, valeur et rationalité éeonomique », in *L'U.R.S.S., droit, économie, sociotogie, politique, cutture*, tomc I, Paris, Sirey 1962, p. 195-218 ; Marie L. Lavigne, *Le capital dans t'économic soviétiquc*, Paris, Sedcs, 1962, p. 57-126 ; A. Nove, *L'économie soviétique*, Paris, Plon, 1963, p. 328-347 et 409-428.

ductivité marginale, ce qui ne peut manquer d'avoir une incidence sur les prix des produits finis. Il n'est pas exagéré de parler, à ce propos, d'une école marginaliste soviétique.

Une troisième école est celle du « prix de production », qui propose de déterminer les prix en ajoutant aux coûts des suppléments proportionnels au montant des capitaux investis dans les entreprises productrices.

Les trois écoles qui viennent d'être énumérées présentent des conceptions cohérentes sur le plan théorique. Mais il est certain que l'application de l'une ou l'autre s'avère extrêmement difficile dans l'immédiat en raison des bouleversements que cela introduirait dans le système des prix existants. Pour cette raison, et aussi parce qu'ils ont certaines objections théoriques à leur opposer, un très grand nombre d'auteurs refusent de rallier l'une ou l'autre des trois écoles citées. Ils adoptent des attitudes généralement assez conservatrices et toujours assez éclectiques. Nous essaierons de donner une idée de ce courant. Enfin, en terminant ce chapitre, nous rendrons compte des propositions toutes récentes de l'académicien Nemtchinov.

1. L'école de S. Stroumiline

L'académicien Stroumiline s'est toujours référé à une volonté de compréhension irréprochable de la valeur : les prix doivent être construits sur la valeur, dit-il, et celle-ci est créée par le travail seul, quelles que soient les conditions de la production. Ce principe hautement affirmé le rend invulnérable à toute critique qui contesterait le caractère marxiste de sa théorie. Son très grand prestige personnel le met à l'abri de la polémique et lui vaut, chaque fois qu'au cours d'un débat entre économistes allusion est faite à ses thèses, l'hommage verbal le plus respectueux.

Cependant il est relativement mal compris, en ce sens que ses suggestions pour une formation rationnelle du prix

sont généralement interprétées d'une façon par trop « naïve ». Or il est l'inspirateur des méthodes appliquées par les « calculateurs » de la valeur, qui recherchent aujourd'hui, au Gosplan de l'U.R.S.S. ou à la Direction centrale de la statistique, les bases d'une détermination scientifique des prix. Un participant à la première Conférence sur l'application des mathématiques à l'économie et à la planification (2) a très justement rappelé la parenté intrinsèque des travaux les plus récents pour la détermination de la valeur et des thèses de Stroumiline, en trouvant « étrange, que personne ici ne se soit avisé de rappeler les propositions correspondantes de Stroumiline » (3).

La théorie

Stroumiline considère comme immédiatement transposable dans le socialisme le schéma de Marx : la valeur d'un bien est constituée par les dépenses socialement nécessaires de production (valeur transmise c + valeur nouvelle créée par le travail, v + m). Le problème qui se pose alors est de calculer la valeur de la production, c'est-à-dire de déterminer dans le produit social global les proportions respectives des composantes de la formule c + v + m.

Stroumiline a décrit plusieurs fois sa méthode de calcul (4). Des trois éléments de la formule, c'est m (produit additionnel net) qui constitue l'inconnue fondamentale. Dans les conditions du capitalisme le problème ne se pose pas : m est automatiquement déterminé par le processus de la concurrence entre entreprises, sous la

(2) Documents publiés dans le recueil *Problèmes généraux de l'application des mathémathiques à l'économie et à la planification*, édité par V. Nemtchinov, M., 1961, 295 p.

(3) Rapport de K. M. Velikanov, *ibid.*, p. 233.

(4) « Les processus de la formation des prix en U.R.S.S. », article de 1928 repris dans *Sur le front du plan*, M., 1958, p. 503-580 ; « La définition de la valeur et de ses applications dans les conditions du socialisme » *Voprosy Ekonomiki*, 1959, 8, p. 82-92 ; « La loi de la valeur et la planification », in *Problèmes du socialisme et du communisme en U.R.S.S.*, M., 1961, p. 119-200.

forme d'un taux de profit sur le capital. Au contraire dans le socialisme m ne se déduit pas du prix mais est précisément la grandeur à ajouter au coût de production pour former le prix.

m ne peut être calculé qu'au niveau macroéconomique. Dans le cadre de chaque entreprise, on connaît le « prix de revient » c + v, « valeur » incomplète correspondant aux dépenses individuelles de production. Mais la valeur de n'importe quel bien ne s'identifie pas à ces dépenses individuelles; elle se définit par les dépenses socialement nécessaires de travail. Il faut en effet — c'est l'exigence fondamentale de la loi de la valeur — que « les dépenses de temps de travail incorporées dans les différents produits du travail [correspondent] au besoin social existant pour ces produits » (5).

Le planificateur, en régime socialiste, détermine à l'échelle sociale la valeur du profit global M, et calcule un taux d'accumulation $\frac{M}{V}$ qui indique de quelle manière le revenu national (D = M + V, ou valeur nouvelle créée par le travail) se répartit entre accumulation et consommation. La grandeur absolue de M est aisément calculée (en prix courants) dès lors qu'on connaît le revenu national D et le fonds total des salaires V.

Mais la difficulté réside précisément dans le fait que les prix soviétiques s'écartent de la valeur, par des distorsions locales, et surtout par une différence générale de niveau entre les prix des biens de consommation et ceux des biens de production. Dans ces conditions, le taux global d'accumulation $\frac{M}{V}$ (qui selon les évaluations de Stroumiline est relativement constant et peut être estimé à 75-74 %) est très différent des valeurs qu'il prend si on le calcule par branches. Dans une première étape il sera possible de déterminer, pour chaque secteur de production, les écarts prix-valeurs ; on comparera les prix réels aux « valeurs » obtenues en ajoutant, aux coûts de chaque secteur, une grandeur déterminée en

(5) « La loi de la valeur et la planification », *op. cit.*, p. 139.

multipliant par le taux global d'accumulation (75 %) le fonds de salaires du secteur. La validité du calcul suppose — c'est l'hypothèse de Stroumiline — que la rémunération du travail est construite selon le principe de la rétribution égale pour une quantité et une qualité équivalentes de travail fourni (6). Ensuite, en procédant par approximations successives (compte tenu des répercussions en chaîne des modifications de prix) on pourra progressivement reconstituer une structure de prix fondés sur la valeur.

Pour Stroumiline il est essentiel que les prix soient construits de cette façon. Si l'on respecte la loi de la valeur, selon laquelle le produit additionnel net est créé par le travail *vivant* seul, m doit être rapporté à v ; on ne doit rapporter m ni au capital investi, car cela impliquerait que le capital, « travail passé », est créateur de valeur, ni à (c + v) comme le fait couramment le planificateur soviétique. « Nos praticiens, écrit Stroumiline, prennent le rapport $\frac{m}{c + v}$ comme une sorte de mesure de « rentabilité » de certains facteurs de production, sans préciser d'ailleurs de quels facteurs il s'agit. De toute façon ce n'est ni le « travail », ni le « capital » mais quelque chose d'hybride, car le coût c + v représente seulement la part rémunérée du travail et la part amortie dans l'année des dépenses de capital » (7).

Comment procéder en pratique ?

Rien n'empêche le planificateur de calculer la valeur de n'importe quel produit selon la formule $W_i = c + v + 0{,}75\ v$ ou $c + 1{,}75\ v$, en utilisant les données de la comptabilité courante du coût. On obtiendra alors la *valeur individuelle* du produit d'une entreprise donnée. Si on établit W_i pour toutes les entreprises fabriquant le même produit, on en déduira aisément la valeur sociale moyenne W_0 de ce bien. Les valeurs W_i pourraient servir de « prix de compte » payés aux entreprises individuelles et les valeurs W_0 de « prix de gros »

(6) Le détail du calcul est exposé dans « La définition de la valeur et de ses applications dans les conditions du socialisme », *op. cit.*

(7) « La loi de la valeur et la planification » *op. cit.*, p. 172.

de vente. Les prix de détail des biens de consommation posent un problème particulier : en ce qui les concerne on pourrait admettre que subsistent des écarts prix-valeur (8).

Quels seraient les effets de tels prix sur la gestion des entreprises ? Une des critiques les plus fréquemment faites à Stroumiline souligne que sa méthode, si elle était concrètement appliquée dans la formation des prix, favoriserait les entreprises les plus conservatrices en diminuant les profits de celles qui voudraient se moderniser en substituant des machines au travail manuel. Stroumiline conteste cet argument. Sa formule ne conduirait pas nécessairement à la survie des entreprises marginales ; en effet, en fonction des valeurs individuelles W_1 créées par les entreprises d'une même branche, rapportées à la valeur sociale moyenne W_0, on pourrait classer les unités de production selon un ordre de productivité décroissante et décider l'élimination de celles qui se trouveraient au bas de l'échelle.

C'est là pour Stroumiline la seule traduction admissible de la loi de la valeur en matière de formation des prix. Il est exact que dans les conditions du socialisme la loi de la valeur se manifeste d'une manière différente de celle décrite par Marx par application à la « production marchande ». Mais la différence ne réside pas en une « modification de la valeur » ; elle tient au fait que la loi est utilisée *a priori*, consciemment, par le planificateur, et n'est pas imposée *a posteriori* à celui-ci par les mécanismes concurrentiels. Bien sûr le planificateur peut ignorer la loi de la valeur, mais elle se « venge » alors : l'ignorance de ses règles conduit à des disproportions graves dans la planification.

(8) STROUMILINE a plusieurs fois évoqué l'opportunité d'appliquer des prix de compte, notamment dans un article de *Voprosy Ekonomiki*, 1956, 12, p. 96-100 (« A propos du calcul de la valeur de la production »). Cette idée est exprimée plus nettement encore par un disciple de Stroumiline, G. SOROKINE, qui écrit dans *Vestnik Statistiki*, 1959, 2, p. 62-63 (« Problèmes du calcul des écarts prix-valeur pour l'établissement de la balance économique ») : « Il faut avouer que le calcul de la valeur des marchandises, dans les conditions présentes, est lié à de sérieuses difficultés... Mais pour les besoins de la planification et pour la recherche scientifique il est possible et suffisant de disposer, à côté des prix réels, de « prix de compte ».

La loi de la valeur est selon le même auteur d'application générale. Cela implique, entre autres, qu'on ne peut « l'accepter » pour la formation des prix et la rejeter pour évaluer l'effet des investissements. L'orientation rationnelle des ressources suppose une mesure de l'efficacité de leurs emplois ; celle-ci s'apprécie à travers « l'économie de travail vivant » dans le temps, imputable à un investissement donné. Pour que l'on puisse évaluer cette économie de travail il faut des prix fondés sur la valeur ; ainsi le problème des prix est un aspect particulier du problème général de la rationalité économique.

La théorie de Stroumiline devrait logiquement déboucher sur une comptabilisation générale des dépenses socialement nécessaires en temps de travail.

Supposons en effet qu'on ait établi les formules des valeurs sociales W_0 selon la méthode décrite plus haut. Soit, pour une période donnée, ΣW_0 ($W_0 = c + 1{,}75\, v$), égal en expression monétaire, par exemple, à 600 + 400 = 1.000 milliards de roubles. Si le temps travaillé et rémunéré pendant la même période est équivalent à 80 milliards d'heures-ouvriers, chaque heure de travail correspond à 400 : 80 = 5 roubles, et la valeur du produit total créé, en heures de travail, est égal à 120 + 80 = 200 milliards d'heures.

La précision de ce calcul en unités de travail est subordonnée à la solution de plusieurs problèmes techniques et théoriques. D'abord elle souffre encore « de la comptabilisation inexacte des éléments du travail passé » (9), elle-même imputable aux défauts des prix existants, qui sous-évaluent les biens de production, donc réduisent l'évaluation des matières premières et amortissements incorporés dans un produit donné ; en outre le calcul des coûts dans les entreprises est défectueux et laisse totalement de côté certaines dépenses. Même si les erreurs les plus grossières étaient corrigées des incertitudes subsisteraient. « En rapportant à la rubrique $c = c_1 + c_2$ les amortissements et les dépen-

(9) « La loi de la valeur et la planification », *op. cit.*, p. 175.

ses de matières, à la rubrique $v = v_1 + v_2$ le salaire et ses suppléments et à la rubrique $m = m_1 + m_2$ l'impôt sur le chiffre d'affaires et le profit net, selon les chiffres que nous donne la comptabilité, nous restons encore loin des exigences strictes de la théorie » (10). Cela concerne tout spécialement le poste v. Pour des raisons de simplicité on prend généralement v comme la somme des « rémunérations » du travail et des « suppléments » habituels (sécurité sociale notamment). Mais une évaluation parfaite des « dépenses socialement nécessaires », dit notre auteur, doit inclure dans v, et spécialement dans v_2, une quote-part de l'ensemble des dépenses de l'Etat augmentant le niveau de vie réel des travailleurs (dépenses courantes et investissements). Ce qui suppose une certaine transformation des expressions classiques du revenu national (11).

A cette condition, et avec un appareil mathématique perfectionné, la comptabilisation des valeurs en temps de travail serait réalisable, disait déjà Stroumiline en 1928 (12).

Ce vœu exprimé maintes fois avec insistance est en passe de se réaliser grâce aux actuels « calculateurs » du Gosplan et de la statistique, qui à partir des méthodes de comptabilité nationale récemment perfectionnées (depuis 1959, avec l'élaboration de la balance interbranche de production et répartition, puis de la balance des dépenses de travail) tentent cette « conversion » de tous les coûts en coûts de travail (13).

(10) *Ibid.*, p. 168.

(11) Cet aspect de la théorie de Stroumiline est à rapprocher de la méthode de « réévaluation par étapes » du produit social global, présentée par Kronrod dans « La valeur et le prix dans les conditions de l'économie socialiste », in *Problèmes d'économie politique du socialisme*, M., 1961, p. 156-162 : 1) évaluation de *v* par branches de production, en corrigeant les données de la comptabilité nationale sur les salaires et autres revenus en fonction de la qualification du travail, de son intensité, de la durée du travail (ajoutons qu'à l'intérieur même du calcul des « dépenses en travail vivant » l'auteur réintroduit des éléments tenant compte de « l'équipement technique » du travail) ; 2) évaluation de *m* ; 3) enfin calcul dc *c*).

(12) « Les processus de la formation des prix en U.R.S.S. », *op. cit.*, p. 570.

(13) Le dernier état de ce problème est exposé par I. Dorochine, « Les évaluations en travail et l'amélioration des proportions de la reproduction sociale », *Planovoe Khoziaïstvo*, 1964, 11.

Le calcul de la valeur en pratique

Nous ne donnerons pas ici une description de la « méthode des balances ». Le sujet dépasse notre propos ; de plus c'est sans doute le problème méthodologique de la planification qui a été le plus étudié (14). Nous ne retiendrons que ce qui concerne l'évaluation des produits.

En 1961 a été publiée la balance interbranche de production et répartition pour 1959 — la première de ce type — en valeur et en nature. L'année suivante la Direction centrale de la Statistique a présenté une nouvelle balance interbranche, pour les dépenses de travail, portant également sur l'année 1959.

Ce travail s'est prolongé à l'Institut de recherches économiques du Gosplan de l'U.R.S.S., à qui il a été imparti de calculer, à partir des données de la balance, les « dépenses totales de travail » nécessaires à la production de chaque bien, et de les comparer aux prix en vigueur, dans le cadre de la préparation de la réforme des prix de gros des biens de production menée depuis 1960.

L'idée d'utiliser les balances pour le calcul des prix n'est pas nouvelle. Mais jusqu'à présent on rencontrait un cercle vicieux : pour établir des balances du produit social global et de sa répartition en valeur il paraissait indispensable d'avoir des prix rationnels ; pour calculer ceux-ci il fallait au préalable « corriger » les principaux éléments du revenu national.

Si la conversion de toutes les dépenses en dépenses de

(14) Sur la méthode des balances, on peut consulter (parmi une abondante bibliographie), les ouvrages et articles suivants donnant l'état le plus récent de la question : Philippe J. BERNARD, *Destin de la planification soviétique*, Paris, Editions ouvrières, 1963, p. 119-124 ; A. NOVE, *L'économie soviétique*, p. 310-314 ; Guy CAIRE, « Planification soviétique et recherche de la rationalité », *Revue Economique*, 1963, 3, p. 384-440 ; M. EIDELMAN, « Essai de composition d'une balance comptable interbranche de production et de répartition de la production dans l'économie de l'U.R.S.S. », *Vestnik Statistiki*, 1961, 7, p. 9-31, résumé dans *L'U.R.S.S. et les pays de l'Est, Revue des revues*, 1962, 3, p. 74-82, avec une note de H. Chambre ; Philippe ROBERT, « Essai de reconstitution du tableau intersecteur de l'économie soviétique pour 1959 », *Revue Economique*, 1963, 4, p. 575-601 ; Alfred ZAUBERMAN, « A note on the Soviet interindustry labour input balance », *Soviet Studies*, vol. XV, nº 1, July 1963, p. 53-57.

travail était possible, la solution de ce problème serait obtenue. Mais comment arriver au « calcul direct de la valeur » à partir de l'exploitation des balances ?

L'exploitation des balances

La balance interbranche de production et répartition publiée en 1961 se présente sous la forme d'un « tableau carré », faisant apparaître, par grands « secteurs » (la version en valcur en contient 83) le coût de production de chaque secteur et l'affectation de cette production, et indiquant la structure du revenu national. Elle permet en particulier d'établir, sous forme d'un jeu de coefficients, les interdépendances sectorielles, c'est-à-dire de calculer les « apports » de différentes branches à la production d'une branche donnée.

La balance des dépenses de travail (calculée en 1962 pour 1959) est directement orientée vers le calcul de la valeur des biens. En effet elle indique combien de travail a été consacré à telle ou telle production, en tenant compte non seulement du travail « vivant » annuellement dépensé mais du travail « passé » incorporé dans les biens et moyens de production. Cette balance « expérimentale » est construite sur les hypothèses suivantes : 1) le produit global de l'année a été créé par les travailleurs employés dans le secteur productif au cours de cette même année ; 2) le travail crée une valeur nouvelle égale aux dépenses de travail vivant et reporte sur le produit le travail incorporé dans les biens de production utilisés dans la branche considérée. L'unité de mesure est le « travailleur-annuel ». On a utilisé les coefficients des interdépendances sectorielles obtenus par la balance interbranche de production pour 1959.

On aboutit ainsi, pour chacune des 83 branches incluses dans le tableau, aux « dépenses synthétiques » de travail par unité de produit (travail « vivant » et « passé »). Mais on n'a pas encore les « dépenses totales » représentant tout le travail dépensé pour la production d'un bien donné, à partir du stade initial d'obtention de la matière première qui après une série de transformations s'incarne dans le produit terminal.

Les calculs permettant de déterminer les « dépenses totales de travail » ont été réalisés à la Direction centrale de la statistique et au Gosplan de l'U.R.S.S. sur machines électroniques, d'après les données fournies par les balances.

Mathématiquement les dépenses totales peuvent s'exprimer ainsi :

$$\tau_j = t_j + \sum_{i=1}^{n} a_{ij}\, \tau_i$$

où τ_j = coefficient de dépenses totales de travail pour 1 rouble de production de la branche j ;

t_j = coefficient de dépenses de travail vivant dans la même branche (consommation en travail) ;

a_{ij} = dépenses en produit i pour une unité de produit j (coefficient technologique de production, incluant l'amortissement de la branche i) ;

τ_i = coefficient des dépenses totales de travail de la branche i (15).

Les coefficients de dépenses totales de travail permettent-ils d'accéder à la « valeur » des biens, définie comme la somme des dépenses socialement nécessaires de travail ? De ce point de vue ils restent imparfaits pour deux raisons : ils considèrent comme équivalents le « travail

(15) La bibliographie soviétique sur ces travaux est très abondante. La revue du Gosplan, *Planovoe Khoziaïstvo*, et celle de la Direction centrale de la Statistique, *Vestnik Statistiki*, publient régulièrement des articles indiquant l'état des questions. Sur les balances, on peut citer en particulier les différents articles de M. EIDELMAN et notamment « La première balance interbranche des dépenses de travail dans l'économie de l'U.R.S.S. », *Vestnik Statistiki*, 1962, 10, p. 3-17 ; « La balance interbranche des dépenses de travail et sa signification économique », *Socialistitcheskii Troud*, 1963, 2, p. 12-23 ; « La balance interbranche des dépenses en travail et son importance pour la détermination des dépenses socialement nécessaires de travail », Rapport au débat de 1962 sur les prix, in *Les dépenses socialement nécessaires..., op. cit.*, p. 58-66. Ce dernier recueil contient plusieurs autres contributions à ce sujet, notamment celle de R. A. BELOOUSSOV pour l'Institut de recherches économiques du Gosplan, « Elaboration de méthodes de correction de l'expression en monnaie des grandeurs macro-économiques », p. 67-79, et le rapport de l'académicien NEMTCHINOV, « Méthodes de détermination de la valeur et des écarts prix-valeur », p. 37-57.

simple » et le travail qualifié, autrement dit ils éludent le problème de la « réduction » du travail ; ils représentent les dépenses « effectives » de travail et non les « dépenses socialement nécessaires ».

La réduction du travail est un point fondamental de la théorie marxiste de la valeur. Il est manifestement incorrect d'additionner des « temps de travail » quelconque car le travail (présent ou passé) dépensé dans l'économie n'est pas homogène : il varie en qualification, en intensité. Il faut donc « pondérer » les différents temps de travail selon des normes sociales pour obtenir des grandeurs homogènes se prêtant à sommation.

On peut envisager de faire ce calcul directement par types d'activités, en déterminant l'unité de travail simple et en fixant pour chaque travail concret un « coefficient » de complexité.

Mais il est infiniment plus simple (bien que moins précis selon les économistes soviétiques) de procéder à une mesure indirecte, en se servant des taux de salaires. En effet le travail est rémunéré en principe en U.R.S.S. selon sa quantité et sa qualité. Donc les rapports entre les taux de salaire horaire peuvent représenter des « coefficients de complexité » permettant de recalculer les dépenses effectives de travail. A l'Institut de recherches économiques du Gosplan de l'U.R.S.S. on a résolu le problème de cette façon, en prenant pour base les barèmes de salaires qui ont été « rajustés » depuis 1956. Comme « unité de complexité de travail » on a retenu le salaire moyen de l'ouvrier du textile dans l'industrie, le salaire moyen du travailleur du *sovkhoz* (ferme d'Etat) dans l'agriculture. A partir des nouveaux indices de dépenses directes de travail, on a déterminé, en utilisant les données de la balance interbranche, les « dépenses totales » de travail.

Les résultats restent approximatifs. En effet le salaire ne correspond qu'à une partie du travail fourni. Il faudrait inclure dans le calcul les autres formes de revenus des travailleurs, notamment les revenus au titre des « fonds sociaux de consommation » (sécurité sociale, gratuité de l'enseignement, différents avantages sociaux). Mais pour l'instant ce problème n'est pas résolu.

Les dépenses totales de travail représentent une addi-

tion de dépenses effectives (ceci en raison même de la méthode qui a servi à les calculer, à partir des balances comptables *a posteriori* de production et répartition et de travail). Elles s'écartent donc des *dépenses socialement nécessaires* qui, selon la définition de l'académicien Diatchenko au débat sur les prix de 1962, sont les « dépenses de production effectuées aux conditions socialement normales de production et avec une qualification et une intensité du travail normales pour une époque données » ; et il faut ajouter que « ces dépenses socialement nécessaires ne sont pas n'importe quelles dépenses de travail pour un type donné de bien, mais doivent rester dans les limites du besoin existant pour ce bien » (16).

On est au Gosplan conscient du caractère approché des hypothèses sur lesquelles se fondent les calculs des dépenses totales de travail. Cependant on pense qu'en les rapprochant des « agrégats significatifs » en valeur il est possible d'obtenir quelques conclusions utiles pour la réforme des prix.

Ainsi on a comparé, en travail et en monnaie : le rapport entre revenu national et produit social (production nationale brute dans la terminologie occidentale) ; le rapport entre fonds de consommation et fonds d'accumulation ; la part des différentes branches dans le produit total (17).

Ces comparaisons ont permis de confirmer des faits connus. Ainsi, sur le premier point, on pouvait prévoir qu'en raison de la sous-évaluation des moyens de production, le rapport du revenu national (V + M) au produit social (C + V + M) serait plus élevé en valeur qu'en travail ; cette supériorité est de 5 % environ. L'évaluation, en monnaie et en travail, de « l'unité conventionnelle de production » de chaque branche, a indiqué, comme on s'y attendait, une sous-évaluation relative des prix de l'industrie lourde (de 7 % par rapport à la « norme-travail ») et une sur-évaluation de ceux de l'in-

(16) V. Diatchenko, in *Les dépenses socialement nécessaires* ..., p. 10.
(17) I. Dorochine, « L'appréciation en travail des grandeurs économiques et la planification », *Planovoe Khoziaïstvo*, 1963, 2, p. 8-19.

dustrie légère et de consommation (de 36 % par rapport à la même norme).

Si ces calculs sont poursuivis pour la réforme des prix de gros des moyens de production, on reconnaît au Gosplan qu'il faut procéder prudemment : « les normes en travail ne doivent pas être mécaniquement prises en qualité d'indices tout prêts du niveau optimum des prix. Elles ne pourraient l'être que toutes choses égales d'ailleurs, et naturellement si le calcul des dépenses de travail était perfectionné, de manière à les rapprocher des dépenses socialement nécessaires de travail » (18).

Ces limitations étant admises, l'évaluation, en « dépenses totales de travail », de la production de chaque branche peut fournir le point de départ d'une correction générale des prix : car, contrairement à l'évaluation en prix courants, elle est homogène. Ce n'est pas ainsi toutefois qu'a été menée la réforme des prix de gros commencée en 1960 : il semble, d'après les indications dont on dispose, que l'on se soit contenté d'appliquer aux prix en vigueur des « coefficients correcteurs ». Mais comme l'a indiqué au débat de 1962 un représentant de l'Institut de recherches économiques du Gosplan (19), les grandeurs économiques peuvent être exprimées, à partir des dépenses de travail, en prix « conventionnels » homogènes correspondant à n'importe laquelle des « formules de prix » possibles.

Les « calculateurs » de la valeur adoptent parfois une conception « stroumilinienne » dans laquelle le produit additionnel net doit être réparti proportionnellement au « travail vivant » nécessaire pour créer le produit. Cependant leur préoccupation principale est de « reconstituer en laboratoire » un système homogène de prix, qui, même s'il n'est pas applicable tel quel en pratique, permet de mesurer les grandeurs macroéconomiques (20).

(18) I. Dorochine, *ibid.*, p. 17.

(19) R. A. Belooussov, « Elaboration de méthodes de correction de l'expression en monnaie des grandeurs macro-économiques », in *Les dépenses socialement nécessaires...*, *op. cit.*, p. 67-79.

(20) Citons le titre significatif de l'ouvrage de V. D. Belkine publié par l'Institut des calculatrices électroniques, *Des prix d'un niveau unique et les mesures économiques à réaliser sur cette base*, M., 1963.

Le défaut principal du système actuel des prix étant la « rupture de niveau » entre les prix des biens de production et ceux des biens de consommation, n'importe quel principe « d'homogénéisation » peut être retenu et le choix de tel ou tel principe n'influe pas sur la technique même du calcul.

Quelques exemples

Ce parti-pris de technicité se retrouve dans nombre d'études récentes consacrées au calcul de la valeur et des prix. Leurs auteurs font délibérément abstraction des théories de la valeur sous-jacentes à leurs constructions. La marche du raisonnement est toujours semblable : établir la valeur des biens à partir des dépenses de production ramenées à une unité commune et totalisées.

Ainsi A. Ivanov propose (21) de calculer la valeur des biens en unités de temps de travail à partir de l'hypothèse suivante : le total des unités de temps de travail contenues dans la quantité nouvellement produite de chaque bien au cours de la période considérée est égal à la quantité d'unités dépensées pour toutes les autres productions entrant dans la fabrication du bien (autoconsommation incluse) (22). On peut représenter mathématiquement ce calcul de la valeur relative de chaque produit à l'aide d'un système lié d'équations linéaires. Si l'on connaît le temps de travail utilisé au cours de la période, on peut obtenir le temps utilisé pour la production de l'unité de chaque produit en résolvant ce système d'équations.

Dans cet ordre d'idées un modèle complet a été présenté par le professeur A. Boïarski (23).

Les idées de Boïarski sur la théorie de la valeur se

(21) A. Ivanov, « Problèmes de détermination de la grandeur de la valeur », *Vestnik Statistiki*, 1963, 2, p. 61-70.

(22) L'auteur demande que l'on compte dans ces dépenses le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail, mais il nous semble qu'il y a là une erreur.

(23) Cf. A. Ia. Boïarski, *Essais mathématico-économiques* M., 1962, 400 p ; spécialement le chapitre IV de cet ouvrage, « Problèmes mathématiques de la formation des prix ».

rapprochent de celles de Stroumiline. Il estime cependant que l'on peut adopter un système de prix comptables sans prendre parti sur la manière dont le produit additionnel net M se répartira entre les produits. Plus précisément, comme on le verra, selon lui la répartition de M se fait d'une manière automatique, *à condition* que l'on ait fixé au départ des prix corrects.

Pour Boïarski il est légitime d'utiliser un certain nombre d'hypothèses simplificatrices éliminant les difficultés préliminaires : la « réduction » du travail complexe au travail simple ; l'impossibilité de calculer isolément la valeur de chaque bien.

En ce qui concerne la *réduction* du travail : « si dans une production la rémunération correspondant à une heure de travail est supérieure à son montant dans une autre production, cela veut dire que le coefficient moyen de réduction au travail simple est dans la même proportion supérieur. Qu'il en soit réellement ainsi ou non, ce n'est pas un problème d'analyse mathématique des prix, mais de politique des salaires... » (24). Donc Boïarski applique le même principe de « réduction » que celui des calculateurs du Gosplan ; il ne le considère pas comme un principe retenu à défaut d'une solution meilleure, mais lui donne une entière légitimité.

Pour éviter le cercle vicieux tenant à l'existence de liaisons entre les biens telles que de l'évaluation d'un bien A dépend celle du bien B et vice-versa, on peut supposer que l'économie tout entière constitue une vaste entreprise, produisant les biens dont on recherche la valeur avec des moyens de production fabriqués tous sans exception dans ses ateliers. « Une telle entreprise n'a besoin d'aucune fourniture de matériaux extérieurs. Dans chacun de ses ateliers auxiliaires elle n'a à supporter que des frais de salaire, puisque les matériaux lui sont fournis gratuitement par les autres ateliers. Le salaire dépensé par unité du produit principal s'exprime par la formule :

$$x_j = h_{1j}\, z_1 \ldots\ldots + h_{nj}\, z_n \quad (25)$$

(24) A. Boïarski, *op. cit.*, p. 111.
(25) *Ibid.*, p. 112.

La formule rappelle celle de la détermination des « dépenses totales de travail » à partir de la balance interbranche. x_j est le « coût » du bien j que l'on cherche à obtenir. Pour le produire il faut n biens. Le coût de chaque bien de production (1, 2 ... n) est proportionnel aux dépenses de salaires nécessaires pour le produire ($z_1, z_2 \dots z_n$), par hypothèse ; pour connaître ce coût il faudra donc multiplier $z_1, z_2 \dots z_n$ par des coefficients tels que h_{ij} représentant les « dépenses totales » du bien 1 pour une unité de j.

x_j est un *coût*, c'est-à-dire un « prix sans profit », n'indiquant donc rien sur la répartition du produit additionnel net. La société a uniquement besoin de savoir à quoi lui « revient » une production donnée ; le calcul est correct s'il est cohérent, c'est-à-dire si à chaque stade on inclut les dépenses sous la même forme.

Comme, pour chaque bien, x_j exprime l'ensemble des dépenses directes et indirectes, on peut appeler x_j un « coût national ». On peut en déduire un « théorème du coût national » qui s'énonce ainsi : « Si le travail est rémunéré proportionnellement à sa quantité et à sa qualité, les « coûts nationaux » des produits sont proportionnels à leurs valeurs » (26).

Le calcul matriciel permet de résoudre tout le système d'équations pour le calcul d'autant de x_j que l'on voudra (à la condition qu'il existe une possibilité économique de produire tous les x_j).

Quelle est la signification de cette théorie pour la formation des prix ?

On peut parfaitement utiliser les coûts nationaux comme prix comptables dans les calculs entre entreprises et branches. Et si ces prix sont établis au niveau des coûts à un moment donné, les rapports entre prix tendront toujours ultérieurement à se rapprocher des rapports entre les « coûts » correspondants (en raisonnant sur une courte période, où les coefficients techniques de production ne sont pas modifiés par des changements dans la productivité du travail).

Boïarski démontre que l'on arriverait exactement au

(26) *Ibid.*, p. 112.

même résultat (proportionnalité des prix et des valeurs) si on appliquait la méthode de Stroumiline, qui consiste en fait à ajouter aux « coûts nationaux » un profit proportionnel aux salaires ; mais alors on aurait déjà pris parti sur la répartition du produit additionnel net, ce qui n'est nullement nécessaire.

Ces prix comptables pourraient-ils être appliqués comme prix réels ? Il faut distinguer selon qu'il s'agit des prix de vente au détail des biens de consommation ou des autres prix.

Les prix de détail des biens de consommation doivent être supérieurs aux coûts nationaux, du montant du produit additionnel net nécessaire à la reproduction élargie. La solution la moins déformante consiste à répartir ce produit proportionnellement aux salaires.

En ce qui concerne les autres prix, il est indifférent selon l'auteur, du point de vue du respect de la loi de la valeur, que les prix contiennent ou non un élément de profit. Certains estiment qu'il serait dangereux de vendre les moyens de production à des prix égaux à leurs coûts, mais Boïarski pense que pour limiter le gaspillage éventuel de moyens productifs, il suffirait de les rationner par des méthodes de planification autoritaire.

On voit, d'après les exemples que nous avons donnés, et spécialement dans le cas de Boïarski, que la parenté entre Stroumiline et certains des calculateurs de la valeur est évidente.

Toutefois, il serait tout à fait erroné de penser que les promoteurs des méthodes pratiques pour le calcul de la valeur soient dans leur ensemble des disciples de Stroumiline. Beaucoup, au contraire, laissent ouverte la question de la « formule » des prix, ou se rallient à des formules différentes de celle de Stroumiline. Nous retrouverons l'un d'entre eux dans la suite de notre exposé.

2. Le marginalisme soviétique : L. Kantorovitch et V. Novojilov

Pendant que les auteurs attachés à la lettre de la théorie marxiste s'efforçaient, dès avant la seconde guerre mondiale, de faire prévaloir le principe de la proportionnalité des prix aux coûts en travail des produits, des travaux de caractère mathématique sur la définition l'optimum de production conduisaient au contraire leurs auteurs, L. Kantorovitch et V. Novojilov, à contester, de la façon la plus formelle, la validité de ce principe. Après avoir cheminé obscurément pendant de longues années, la théorie nouvelle a occupé une position centrale dans la controverse récente sur les prix. Elle pose aux économistes soviétiques de délicats problèmes car elle constitue, pour l'essentiel, une redécouverte d'un principe énoncé par la théorie économique occidentale.

Les travaux de Walras, de Jevons, de Menger et de leurs successeurs, ont montré que l'une des conditions de la réalisation d'une situation économique optima est que les produits marginaux d'un même facteur de production (dans ses divers emplois) soient égaux entre eux, et que les produits marginaux des divers facteurs de production soient proportionnels à leurs prix. S'il n'en est pas ainsi, il est avantageux, soit de déplacer un facteur vers l'emploi où sa productivité marginale est la plus forte, soit de substituer à un facteur moins productif, par unité de dépense, un facteur plus productif. Ce principe est désigné, dans le monde occidental, par l'expression « *loi de l'égalisation des productivités marginales pondérées* » ; étant entendu que les « productivités marginales pondérées » s'obtiennent en divisant les productivités marginales des divers facteurs par leurs prix. C'est précisément cette loi qui a été redécouverte en Union Soviétique peu de temps avant la seconde guerre mondiale.

En posant sous une forme mathématique stricte le problème du choix des méthodes de production optima dans une économie, et en utilisant pour la solution de ce

problème la méthode de Lagrange, Kantorovitch découvre que cette méthode revient à affecter les moyens de production disponibles de certains coefficients ou « multiplicateurs » qui ne sont rien d'autre que les produits marginaux de ces moyens de production. Le problème de la recherche de l'optimum consiste alors, en posant que les dépenses relatives à l'emploi d'un facteur sont égales à la quantité qui en est utilisée multipliée par sa productivité marginale, à trouver les méthodes pour lesquelles les dépenses globales sont minima.

Cette thèse fut présentée par Kantorovitch en 1939 dans une étude intitulée « Méthodes mathématiques d'organisation et planification de la production » considérée aujourd'hui par les Soviétiques comme le premier essai au monde de programmation linéaire, et qui constitue le point de départ d'une théorie de l'allocation des ressources rares. En 1939, 1941 et 1946, V. Novojilov fit paraître sous forme d'articles plusieurs chapitres de son étude « La mesure des dépenses et de leurs résultats dans l'économie socialiste », qui contient des thèses analogues.

Vingt et un ans après la publication du mémoire de Kantorovitch un exposé cette fois plus important de ses thèses fut édité : *Calcul économique et utilisation optimale des ressources* (27), préfacé par l'académicien Nemtchinov qui en soulignait élogieusement l'intérêt théorique mais se montrait plus réservé quant à l'utilisation des critiques de Kantorovitch pour la planification générale.

Ce volume, dont l'apparition eut un grand retentissement, suivait de peu la sortie d'un ouvrage collectif d'une portée beaucoup plus considérable, réunissant sous la direction de V. Nemtchinov une série d'articles et essais plus ou moins anciens, dont les deux études de Kantorovitch et Novojilov que nous venons de citer, des textes d'Oskar Lange, de A. Lourié et quelques autres (28), avec le titre général *L'application des mathématiques aux recherches économiques*. L'impulsion initiale était donnée aux travaux sur l'utilisation des mathématiques et de l'appareil moderne de calcul dans la planification. Du

(27) M., 1960, 348 p. ; traduction française éditée par Dunod en 1963.
(28) Moscou, 1959, 486 p.

4 au 8 avril 1960 se tint la première Conférence scientifique sur ce thème, convoquée par l'Académie des Sciences, et où furent discutés 59 rapports, souvent d'excellente qualité. Nous aurons l'occasion de nous référer au tome premier du volumineux recueil des travaux du colloque intitulé *Problèmes généraux de l'application des mathématiques à l'économie et à la planification*, également préfacé par Nemtchinov (29).

Depuis, ce sujet est devenu véritablement le thème de discussion à la mode parmi les économistes soviétiques. La bibliographie des seules années 1962 et 1963 est impressionnante, surtout en articles, mais également en ouvrages de premier ordre. Ce thème général englobe d'ailleurs de nombreuses rubriques, dont le problème de l'allocation des ressources ; la plus importante est représentée par les études de comptabilité et l'élaboration des balances économiques (30).

Insistons encore sur la place toute particulière du premier recueil édité par Nemtchinov. Alors que les travaux ultérieurs appliquent les principes de base à la solution des problèmes courants de statistique, de gestion économique, de planification, les quelques études « historiques » réunies sous un titre un peu ingrat permettent de dégager une « théorie générale du socialisme ». Pourquoi ce titre, et pourquoi publier cet ouvrage en 1959 ? On peut évidemment poser ces questions. Remarquons simplement que lorsque l'on parle d'un « vent de révisionnisme » parmi les économistes d'U.R.S.S., on se fonde sur des travaux postérieurs à 1957, et on explique cette

(29) Travaux de la Conférence scientifique sur l'application des méthodes mathématiques dans les recherches économiques et la planification (4-8 avril 1960) t. I : *Problèmes généraux de l'application des mathématiques à l'économie et à la planification*, M., 1961, 294 p.

(30) La liaison entre ces thèmes est permanente. Citons la réunion plénière du Conseil scientifique sur l'application des mathématiques à la recherche économique et la planification, tenue à Moscou les 23-25 octobre 1963, dont l'ordre du jour était : l'élaboration des balances régionales, l'application des mathématiques à la formation des prix. Aux discussions sur le second thème ont participé Nemtchinov et Novojilov. Le rapport de Nemtchinov a été publié en article dans *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 12, p. 105-121, sous le titre » Les contours essentiels d'un modèle de formation planifiée des prix ».

nouvelle tendance par l'impossibilité d'appliquer les « dogmes » de la théorie marxiste à l'économie complexe et développée de l'Union Soviétique actuelle ; on l'impute aussi à l'influence récemment exercée en U.R.S.S. par les thèses occidentales. Mais dans ce cas, Kantorovitch en 1939, Novojilov en 1941, étaient des « révisionnistes » pour d'autres raisons ; ou alors, c'est qu'ils n'étaient point révisionnistes, pas plus que Nemtchinov qui les a mis au premier plan en 1959.

Les « évaluations objectivement déterminées » de Kantorovitch

De 1939, date de parution de son étude de programmation linéaire, à 1960, Kantorovitch a publié quelques travaux et participé à la vie scientifique de l'U.R.S.S. En 1957 en particulier, il a assisté au premier débat sur la loi de la valeur, et y est intervenu en recommandant l'introduction des mathématiques dans le calcul économique, en soulignant que la loi de la valeur avait un rôle à jouer dans la sphère productive pour l'allocation des ressources, et en présentant enfin sa méthode « d'évaluations objectivement déterminés ». Cette méthode a été exposée plus largement dans son ouvrage de 1960.

Cet ouvrage, qui présente en annexe la démonstration mathématique de la loi de l'égalisation des productivités marginales pondérées des facteurs de production dans la situation optima, donne la solution d'un certain nombre de problèmes concrets de planification. Sur ces exemples, l'auteur montre que les dépenses totales sont les plus faibles quand on fait payer aux entreprises pour chaque facteur de production un prix égal à son « évaluation objectivement déterminée » qui correspond à ce que la théorie occidentale nomme « productivité marginale ».

Cette démonstration forme la base d'une critique fondamentale du système de planification soviétique. Même si les entreprises soviétiques, explique l'auteur, choisissent les combinaisons de facteurs qui donnent les coûts les plus faibles, elles ne s'orientent pas pour autant vers

les combinaisons les meilleures des facteurs de production. En effet, les prix des facteurs de production ne coïncident pas avec les « évaluations objectivement déterminées » puisqu'ils sont fixés indépendamment de toute recherche précise de l'optimum de production.

« Il arrive souvent, écrit Kantorovitch,... que les prix... ne reflètent pas l'intégralité des dépenses engagées... En outre, les prix actuels, calculés d'après les prix de revient moyens, ne tiennent aucun compte des tensions qui se manifestent, pour certains biens, entre la production et les besoins » (31).

D'autre part, le système soviétique ignore le prix de l'usage des biens durables. Kantorovitch soutient qu'il s'agit là encore d'une lacune essentielle. Il faut déterminer, dit-il, les « évaluations locatives » des biens d'équipement qui sont égales aux économies que permet de réaliser, dans l'unité de temps, la disposition d'une unité supplémentaire d'équipement. Et il faut faire payer comme loyers aux utilisateurs des équipements des sommes correspondantes.

Enfin, notre auteur démontre que grâce à l'ensemble des « évaluations objectivement déterminées » et des « évaluations locatives » on pourra calculer « l'efficacité normale » des investissements qui devra guider le planificateur dans l'attribution de fonds disponibles entre les branches et les entreprises. Cette « efficacité normale » correspond à ce que la théorie occidentale nomme « l'efficacité marginale » des investissements.

Bien que les développements consacrés par l'auteur au problème de la réforme des prix ne soient pas très importants, l'orientation dans laquelle il propose d'engager l'économie soviétique est assez nette.

Il ne s'agit nullement, dit-il, de diminuer l'importance des tâches confiées aux planificateurs. Mais il faut « apporter dans le système des bilans, du financement et des indices statistico-économiques caractérisant l'activité des entreprises, des changements tels que les entreprises et les autres organismes économiques aient intérêt à suivre le plan optimal » (32).

(31) *Op. cit.*, traduction française, p. 5.
(32) *Op. cit.*, p. 132.

Pour cela, il convient surtout, nous dit-on, de fixer pour les facteurs de production des prix « se rapprochant » des évaluations objectivement déterminées ; et il faut, d'autre part, faire payer aux utilisateurs des équipements les « évaluations locatives » qui leur correspondent. A cette condition seulement, la recherche par les unités de production du coût minimum conduit à des choix conformes au plan optimum de production. L'auteur précise que les rapports des prix des moyens de production seraient sensiblement modifiés mais que leur niveau moyen serait finalement abaissé puisque les coûts seraient dans l'ensemble diminués (33).

Quant aux prix des biens de consommation vendus au détail, ils ne seraient pas obligatoirement commandés par les « évaluations objectivement déterminées ». L'incorporation des « évaluations locatives » des équipements dans les prix de revient tendrait évidemment à élever les prix de détail des biens de consommation. Mais l'afflux des ressources ainsi procuré à l'Etat lui permettrait de diminuer la taxe sur les transactions de sorte que les prix des biens de consommation ne devraient pas finalement s'élever (34).

L'ouvrage de Kantorovitch, bien qu'il se présente comme une analyse générale des conditions de la planification optima, s'attache surtout (dans la partie non mathématique) à résoudre des problèmes d'une importance assez étroitement limitée. Peut-être doit-on expliquer ce fait par le souci de montrer des applications très concrètes et suffisamment simples de la notion d'optimum. Toutefois, on peut penser aussi que Kantorovitch éprouve certaines difficultés lorsqu'il s'agit de formuler en termes généraux la théorie économique de la planification optima. De ce point de vue l'ouvrage de Novojilov est déjà plus satisfaisant.

(33) *Op. cit.*, p. 134.
(34) *Op. cit.*, p. 134.

Le « coût économique national », version socialiste du coût marginal

Malgré les différences de terminologie, les démonstrations mathématiques de Novojilov sont très proches de celles de Kantorovitch (35).

Mais Novojilov consacre des développements plus importants à la justification en termes économiques des principes de fixation des prix qu'il préconise.

Le problème que doit résoudre l'économie socialiste, dit-il, consiste à choisir les méthodes de production qui rendent minimum le montant global des quantités de travail dépensées pour l'obtention d'une production donnée. La seule méthode qui puisse être employée pour résoudre ce problème est de calculer, pour chaque produit, les accroissements de dépenses globales de travail provoquées par les différentes méthodes de fabrication, c'est-à-dire les « dépenses différentielles » de production, et de choisir la méthode pour laquelle la « dépense différentielle » est la plus faible (36).

Les « dépenses différentielles » sont elles-mêmes la somme de deux catégories de dépenses : d'une part les dépenses de production (ou quantité de travail effectivement consacrée à la production du bien) et d'autre part les « dépenses de liaison inverse », c'est-à-dire les dépenses supplémentaires engendrées dans le reste de l'économie par le fait que l'on produit, selon une technique déterminée, le bien considéré. Ces « dépenses de liaison inverse » correspondent au fait que pour produire le bien en question selon une certaine technique, on utilise des moyens de production rares, qui sont soustraits

(35) V. son étude « La mesure des dépenses et de leurs résultats dans l'économie socialiste », in *L'application des mathématiques aux recherches économiques, op. cit., p.* 42-213, et son intervention au colloque de 1960 publiée dans *Problèmes généraux de l'application des mathématiques à l'économie et à la planification, op. cit., p.* 100-128, sous le titre « Applications des mathématiques dans une planification optima de l'économie ». Le premier de ces deux textes a été traduit en français sous le titre « Mesures des dépenses (de production) et de leurs résultats en économie socialiste » et publié dans les *Cahiers de l'I.S.E.A.*, G. 19, n° 146, février 1964, p. 43-292.

(36) Cf. « La mesure des dépenses... », traduction française, p. 179.

aux autres branches de la production, de sorte que les coûts, dans ces autres branches, deviennent plus élevés (37).

Ce que l'économiste soviétique propose ici n'est pas autre chose que la prise en considération de ce que la théorie occidentale nomme l'efficacité marginale des moyens de production existant en quantité limitée et non reproductibles immédiatement, ou encore l'efficacité marginale des fonds investis. Car les dépenses supplémentaires engendrées dans le reste de l'économie par l'emploi, dans une branche déterminée, d'un moyen de production rare, sont égales aux économies que ce moyen permettrait de réaliser à la marge, dans une autre branche. Novojilov demande donc que les entreprises calculent leur prix de revient en ajoutant à leurs dépenses proprement dites des sommes égales à l'efficacité marginale des moyens de production et s'efforcent de rendre minima les coûts ainsi calculés.

Les thèses de Novojilov comme celles de Kantorovitch reposent sur la prise en considération des produits marginaux des facteurs de production. Les deux auteurs ont donc été soumis en même temps à la critique de ceux qui voient dans le marginalisme un produit de la pensée occidentale dont l'utilisation aurait pour effet de ruiner les fondements de la théorie économique marxiste. « Le critère de la « limitation des moyens » (dans l'économie politique bourgeoise on applique généralement la notion de « biens rares ») est considéré comme une condition permanente, rendant nécessaire l'approche marginaliste à l'évaluation des facteurs de production... Dans ce cas la valeur cesse d'être la base des prix et est remplacée par l'échelle de rareté des produits », écrit à propos de Kantorovitch le directeur de la revue *Questions d'Economie* L. Gatovski (38).

Le colloque de 1960 fut l'occasion de débats particulièrement tendus. A. Boïarski souligne une analogie « frappante » entre les thèses de Kantorovitch et les *Principes d'économie politique* de Tougan-Baranovski.

(37) *Id.*, p. 179-183.
(38) L. Gatovski, M. Sakov, « Le fondement de principe des recherches économiques », *Kommunist*, 1960, 15, p. 97.

Kronrod l'accuse de « ressusciter, dans un vêtement mathématique, de vieilles conceptions de l'école subjective, de vieilles prétentions marginalistes » (39).

A ces critiques s'oppose le rapport plein de sérénité du grand mathématicien Kolmogorov, présent au colloque pour y parler de la coopération nécessaire entre économistes et spécialistes des mathématiques pures. « Nous ne devons pas nous émouvoir, dit-il à propos de la « norme d'efficacité » de Kantorovitch, de son analogie formelle avec « l'intérêt du capital » capitaliste... On peut dire si l'on veut que ce coefficient reflète une rareté « temporaire » d'équipement. Mais une telle rareté n'en est pas moins un trait fondamental d'une économie en expansion. Ne craignons point que l'appareil mathématique de la théorie marxiste de l'économie socialiste ait des traits de ressemblance formelle, par exemple, avec la théorie de l' « utilité marginale » dans l'économie politique bourgeoise. Cela s'explique par la communauté de l'appareil mathématique de solution de n'importe quels problèmes de variables et ne touche nullement ni la spécificité de nos problèmes, ni la *pureté* de l'approche marxiste de la question » (40).

Cet argument sera repris par Kantorovitch comme justification : « Indépendamment du fait que les évaluations à la marge ne sont en principe nullement étrangères à la science économique marxiste (théorie de la rente), tout de même cette analogie (avec le capitalisme) pèse sur les économistes. C'est pourquoi il faut préciser pourquoi le calcul économique dans l'économie socialiste est souvent tenu d'utiliser des évaluations marginales. Il est clair que si vous devez résoudre le problème du choix par référence à une entreprise concrète, le choix de la décision n'introduit pas de changements décisifs dans la balance économique, mais n'est lié qu'à des variations de celle-ci. Voilà pourquoi nous devons connaître les taux de substitution des produits pour une variation du plan. C'est précisément un mode de calcul à la marge » (41).

(39) *Problèmes généraux de l'application des mathématiques...*, p. 183.
(40) *Ibid.*, p. 187-188.
(41) *Ibid.*, p. 267.

Mais si on démontre ainsi que la « planification optimale » suppose des évaluations marginales, et qu'en même temps on envisage de conserver une théorie de la valeur où le travail est seul facteur de production, il n'apparait plus impossible qu'un théoricien marxiste utilise certains raisonnements marginalistes.

Novojilov a longuement insisté sur ce point (42). «Les instruments mathématiques sont formels, écrit-il, c'est-à-dire privés de contenu. C'est pourquoi on peut se servir des mêmes instruments mathématiques dans des théories économiques différentes, vraies ou fausses. L'idée selon laquelle le marxisme serait incompatible avec le recours à des multiplicateurs marginaux est fondé sur une simplification dogmatique du marxisme » (43).

A cette défense des techniques marginalistes par Novojilov font écho les affirmations semblables de l'académicien Nemtchinov : « La théorie des limites est le fondement de l'analyse mathématique moderne. Les notions de croissance d'une fonction, de dérivée d'une fonction et de ses valeurs extrêmes sont des éléments fondamentaux des mathématiques contemporaines. Le rapport, par exemple, d'un accroissement du revenu à un accroissement de l'investissement a une importance économique essentielle. L'économie politique marxiste nie seulement le traitement arbitraire de la notion de marge, celui dont on se sert dans les théories subjectives de l'utilité marginale » (44).

Finalement il apparaît que la question, posée en Union Soviétique depuis 1939, de l'intégration de certaines lois du marginalisme à la théorie économique du socialisme est une question qui demeure ouverte.

Notre prochain chapitre devant être consacré princi-

(42) A la suite d'une violente critique de A. Ia. Boïarski dans l'ouvrage de celui-ci paru en 1962, *Modèles économico-mathématiques*. L'article de Novojilov a été publié dans *Modèles économiques : questions théoriques de consommation*, *op. cit.*, sous le titre « Questions controversées de l'emploi des multiplicateurs auxiliaires dans l'économie socialiste », p. 107-143.

(43) V. Novojilov, *ibid.*, p. 115.

(44) V. Nemtchinov, « Valeur d'usage et évaluations d'usage », *op. cit.*, p. 187.

palement à dire pourquoi, à nos yeux, il existe une entière compatibilité entre la théorie marxiste de la valeur et la loi de l'égalisation des productivités marginales pondérées des facteurs de production, nous n'insisterons pas davantage ici sur ce point.

3. L'école du « prix de production »

Les travaux mathématiques de Kantorovitch et Novojilov ont sans doute influencé très profondément tous ceux des auteurs soviétiques qui se préoccupent de faire avancer la théorie économique. Toutefois, de même qu'en Occident les conceptions néo-classiques ont été défendues par une école autrichienne se distinguant de la branche proprement mathématicienne du marginalisme, nous rencontrons, en Union Soviétique, des auteurs dont les propositions s'appuient sur une discussion qui demeure relativement indépendante des démonstrations mathématiques que nous avons évoquées précédemment.

Les principes généraux de la théorie

Les auteurs qui forment « l'école du prix de production », s'attachent en premier lieu (comme l'a fait autrefois l'école autrichienne) a élucider le rôle du temps dans l'économie. Ils y sont conduits notamment par le souci de donner une solution au problème pratique de la détermination de l'efficacité des investissements.

Lors de la discussion organisée en 1958 sur l'efficacité des investissements (45), se sont dégagées deux thèses principales (si l'on fait abstraction des propositions « conciliatrices » préconisant une multiplicité de critères et donnant la première place aux indices « technico-économiques » c'est-à-dire aux critères des techniciens qui ne résolvent pas le problème économique de l'allocation des ressources) : d'une part, celle de Stroumiline,

(45) V. le n° 9, 1958, de *Voprosy Ekonomiki.*

selon laquelle un investissement est d'autant plus efficace qu'il élève davantage la productivité du travail, c'est-à-dire accroît la production pour une même quantité de travail, ou économise du travail « vivant » pour une production inchangée ; d'autre part, la thèse selon laquelle l'efficacité des investissements doit toujours être calculée en tenant compte du facteur temps, thèse dont les principaux défenseurs ont été V. Sobol, L. Vaag, S. Zakharov et surtout I. Malychev (46). Ces auteurs soutiennent que l'on doit tenir compte du temps, parce que d'un secteur à l'autre le cycle de production n'a pas la même longueur. Soit deux travailleurs ayant le même revenu ; un mineur qui produit 500 tonnes de charbon par an et un paysan qui élève 100 veaux dans l'année. Même si l'on admet que le travail est seul créateur de valeur et si l'on néglige, par hypothèse, l' « équipement technique du travail » dans les deux activités, on ne peut dire : 500 tonnes de charbon = 100 veaux. En effet le mineur fait régulièrement « apport » de sa production à la société au cours de l'année. Celà signifie que pour le rémunérer la société doit « avancer » une quantité limitée de ressources (représentant en équivalent-charbon quelques jours de production) ; au contraire elle doit « entretenir » le paysan beaucoup plus longtemps avant d'avoir « récupéré » son fonds d'avance sur la production, qui lui est livrée au bout d'une période de maturation beaucoup plus longue.

Donc même si l'on raisonne sans faire intervenir les moyens matériels de production, la même quantité de travail ne représente pas le même « apport net » à la société car selon la durée du cycle de production le « fonds d'avance » pour la rémunération du travail est

(46) La thèse en question est exposée en particulier par Malychev dans son ouvrage, *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme*, Moscou, 1960, p. 300-349, et également dans un article : « L'indice d'efficacité des investissements », *Planovoe Khoziaïstvo*, 1961, 1, p. 48-60. La même thèse est défendue par V. Sobol (*Etudes sur les problèmes de la balance de l'économie nationale*, M., 1960), ainsi que par L. Vaag (v. ses interventions aux trois débats sur la loi de la valeur, et son ouvrage publié en collaboration avec S. Zakharov, *Méthodes d'évaluation économique dans l'énergétique*, M., 1962). La bibliographie générale sur la question est très abondante.

plus ou moins élevé. Si à présent on introduit les fonds productifs matériels, fixes et circulants, le jeu du « facteur temps » sera encore plus important en raison des variations de la durée de rotation de ces fonds.

La production exige, dans chaque branche, un certain nombre de fonds, « fonds d'avance » aux travailleurs, tel qu'il a été défini plus haut, fonds productifs circulants, fonds fixes. Si on additionne ces fonds dans chaque branche, compte tenu des durées de rotation, on obtient la valeur totale des fonds indispensables, dans les conditions matérielles existantes de la production. C'est à cette somme que doit être rapporté le produit net pour le calcul des prix, comme on le verra.

La détermination de l'efficacité des investissements doit se faire de la même façon eu égard à l'unité du processus de production. C'est-à-dire : on doit déterminer la norme d'efficacité globale (rapport du produit additionnel net total aux fonds productifs) et apprécier par rapport à cette norme l'effet de n'importe quel investissement isolé.

Tout investissement « distrait » un certain chiffre de main-d'œuvre et un certain montant de fonds qui pendant un certain temps ne contribueront pas à la production. Il faut donc calculer ce qu'ils auraient produit pendant ce temps pour savoir ce que l'investissement *coûte* à la société.

« Pour faire ce calcul indispensable, écrit Malychev, nous devons placer les travailleurs ainsi « distraits » avec les moyens de production qui leur sont alloués dans les conditions sociales moyennes dans lesquelles se trouvent les autres travailleurs créant le revenu national. Autrement dit, il faut étendre aux travailleurs « distraits » *la norme de revenu national* que produisent en moyenne tous les autres travailleurs, c'est-à-dire la somme moyenne de salaire et la somme moyenne de profit imputable à un travailleur dans les conditions sociales moyennes de production. Et cette somme moyenne de profit par travailleur, compte tenu du facteur temps, c'est-à-dire de la durée du cycle de production dans les branches particulières, est précisément la *norme moyenne de profit socialement déterminée sur les fonds fixes et cir-*

culants (incluant le fonds circulant de salaire). Il n'y a pas d'autre méthode de calcul.

« Par conséquent la norme moyenne de rentabilité obtenue par la société à partir de sa production matérielle, nous est indispensable, en plus du reste, pour calculer ce que coûte à la société la construction de tel ou tel objectif compte tenu de la durée de cette construction » (47).

Partant de cette nécessité, évidente à leurs yeux, de calculer l'efficacité des investissements en tenant compte du temps, les auteurs cités élèvent le débat et soutiennent que la conception soviétique de la détermination des prix doit être entièrement revue, à la lumière de certaines analyses de Marx dont on n'a pas suffisamment tenu compte jusqu'à présent.

Dans le livre III du *Capital*, Marx expose que le prix normal, en régime capitaliste, ne se définit pas uniquement à partir des dépenses de travail exigées par sa production. La concurrence, en effet, égalise les taux de profit, entendus comme les rapports des profits aux investissements, dans les divers secteurs de production. Donc les profits, qui forment une fraction des prix de vente, ne sont pas proportionnels au travail dépensé mais au montant des capitaux investis. Les prix eux-mêmes ne sont donc pas proportionnels aux coûts en travail. On est en présence d'une « forme modifiée » de la valeur, le « prix de production ».

Cette appellation peu évocatrice choisie par Marx s'explique par le fait que l'auteur du *Capital* entreprend l'analyse des prix avant d'avoir abordé l'étude de la distribution des marchandises. Le prix analysé est donc un prix fixé au stade de la vente par les producteurs au commerce.

En réalité, les principes dégagés par Marx s'appliquent aussi aisément aux prix fixés au stade final de la distribution. C'est pourquoi il serait bien préférable de substituer l'expression « prix normal » à l'expression « prix de production ». Cependant, les économistes soviétiques

(47) I. Malychev, *Comptabilisation sociale du travail*, *op. cit.*, p. 322 323.

demeurent attachés à la terminologie qu'ils trouvent dans le *Capital*. Les auteurs dont nous parlons soutiennent donc que si l'on tenait compte de la nécessité de donner aux fonds investis une rentabilité normale, on aurait des prix analogues aux « prix de production » étudiés par Marx lui-même. On peut donc, à leur sujet, parler d'une « école du prix de production ».

Les membres de cette école ont été l'objet d'attaques extrêmement violentes dont la virulence s'atténue depuis 1962. Le climat des deux premiers débats sur les prix (1957 et 1958) se caractérisait en effet par l'affrontement entre les adeptes du *statu quo* en matière de formation des prix — les « volontaristes » menés par l'académicien Ostrovitianov — et les défenseurs du « prix de production », avec pour chef de file I. Malychev (48).

Hostiles par principe également à la thèse fondée sur une application stricte de la loi de la valeur, les « volontaristes » lui reconnaissaient au moins le mérite de l' « orthodoxie » idéologique, alors que la thèse du prix de production, introduisant dans le socialisme la catégorie spécifiquement capitaliste du taux de profit, était rejetée comme incompatible avec la doctrine.

Les partisans du prix de production étaient dès lors tenus de se battre sur deux fronts : démontrer que leur formule était parfaitement socialiste ; et mettre en évidence son efficacité, non seulement pour la formation des prix mais dans le domaine de l'allocation des ressources, aux niveaux micro et macroéconomiques. On illustrera leur propos principalement à l'aide de l'ouvrage de Malychev, *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme*, de 1960.

Il y a véritablement un « cas » Malychev dans la pensée économique soviétique. Cet auteur n'est pas un « démolisseur » du marxisme ; au contraire, il est plus respectueux que beaucoup d'autres de la lettre des textes. Ses idées ne sont pas neuves. Sa formule de détermination des prix est utilisée couramment dans la planifica-

(48) Cf. par exemple, la brochure polémique d'OSTROVITIANOV, *L'édification du communisme et les relations monétaires et marchandes*, M., 1962, dirigée contre l'ouvrage de Malychev.

tion des investissements additionnels par les techniciens soviétiques, depuis bien longtemps déjà, avec une consécration officielle depuis 1958 ; elle est également employée dans l'appréciation des résultats des entreprises, sous la forme d'un indice facultatif. Il est incomparablement moins hardi que les représentants de « l'école mathématique », Kantorovitch, Novojilov, puisqu'il ne propose pas de faire intervenir le calcul à la marge.

Mais c'est un polémiqueur redoutable, tant dans sa critique du planificateur que lorsqu'il accuse ses collègues d'illogisme, d'incompréhension du marxisme, d'indigence mentale — sans parler d'autres formules plus vives encore que l'on retrouve sous sa plume. Avant tout, il a voulu faire œuvre d'assainissement, pulvériser de fausses contradictions, esquisser une « théorie générale » de l'économie socialiste, conforme aux postulats fondamentaux du marxisme, et en même temps apte à fournir une solution synthétique à des problèmes jusqu'alors étudiés en ordre dispersé : formation des prix, rentabilité des entreprises, efficacité des investissements. Cela peut expliquer pourquoi, au moins pendant un certain temps, il a connu un succès de scandale.

Un économiste hostile à cette école, T. Khatchaturov, a excellemment résumé le raisonnement des théoriciens du prix de production.

« On calcule globalement pour l'économie nationale la grandeur du produit additionnel, comme la différence entre la somme des prix et la somme des coûts des produits entrant dans le produit social global. Ensuite on calcule le coefficient d'efficacité économique nationale comme le rapport du volume du produit additionnel à la somme des capitaux fixes et circulants dans l'économie. La grandeur absolue du produit additionnel est calculée pour chaque article en multipliant la somme des capitaux fixes et circulants de l'entreprise fabriquant l'article donné par le coefficient d'efficacité économique nationale. La grandeur obtenue du produit additionnel est divisée par la quantité d'unités produites : le quotient est ajouté au coût de l'article (apparemment, au coût moyen de branche). On obtient ainsi les prix de produc-

tion, dont on propose de faire la base du système des prix » (49).

Algébriquement, ce raisonnement peut être représenté ainsi :

on a $M = P - (C + V)$ (à l'échelon macroéconomique, la valeur du produit additionnel net est égale à la valeur du produit social global aux prix courants moins les dépenses de production) ;

on a, d'autre part :

r (norme d'efficacité nationale) $= \frac{M}{K}$, K étant la somme des capitaux fixes et circulants de l'économie.

On calcule la valeur du produit additionnel net dont chaque entreprise est redevable à la société au moyen de la formule : $m = rK'$ (où K' = somme des capitaux fixes et circulants investis en moyenne pour la production d'une unité du bien considéré).

Le prix de chaque fabrication est calculé en ajoutant au coût moyen de branche la grandeur m. On obtient un prix construit selon la formule :

$$P = c + v + rK'$$

Toute la controverse relative à cette formule tourne autour du coefficient r, dont on conteste la valeur idéologique et l'utilité pratique.

Malychev expose que la « loi de la valeur » est une catégorie immanente au socialisme et non pas une séquelle du capitalisme. Pour éviter les malentendus, il serait préférable de parler de « comptabilisation sociale du travail » et non pas de valeur. Il affirme enfin que dans le socialisme des prix « fondés sur la valeur » doivent revêtir la forme de « prix de production ».

« Ce que nous appelons loi de la valeur, ce que nous cherchons à limiter de toutes les manières possibles, et ce dont nous avons honte comme d'une survivance vi-

(49) T. Khatchaturov, La formation des prix, l'efficacité des investissements et la rentabilité, *Voprosy Ekonomiki*, 1961, 1, p. 72-73.

cieuse du capitalisme, ce n'est pas du tout une loi de l'économie capitaliste. C'est tout simplement la nécessité élémentaire, vitale, permanente et objective de comptabiliser le travail social et de respecter les principes objectifs qui en découlent. La fonction de la valeur consiste à donner à la société la possibilité de comparer le volume des besoins sociaux en produits de la production matérielle, avec les ressources existantes en travail social » (50).

Voilà un langage d'une simplicité surprenante. Malychev prend le contre-pied de la démarche logique habituelle aux économistes soviétiques. L'analyse de la loi de la valeur dans le socialisme commence généralement par le rappel des caractères de la même loi en régime capitaliste. Comme les manifestations de la valeur ne sont pas identiques dans ces deux « formations » économiques, il faut alors expliquer pourquoi elles diffèrent, et comment la loi de la valeur, séquelle du capitalisme, dépérira progressivement ; dans un système socialiste ne peut en effet exister qu'une production marchande « de type spécial ». C'est comme si on appelait le printemps, dit Malychev, un « hiver de type spécial » (51).

Or « la loi de la valeur ne peut être utilisée que par l'intermédiaire du prix, il n'y a pas d'autre moyen. Le prix est l'expression extérieurement sensible, tangible, de la loi de la valeur » (52). C'est là une affirmation que Malychev reprend inlassablement dans ses ouvrages et articles (notamment dans un article de la *Pravda* du 7 février 1963, ce qui tendrait à prouver que, auteur contesté, il est tout de même admis à développer ses thèses devant un grand public).

Dans le socialisme la formule du prix est donc celle du prix de production, incluant un « taux de profit » sur les fonds investis.

Bien sûr, la valeur ne peut être créée que par le tra-

(50) I. Malychev, *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme*, p. 49.

(51) I. Malychev, V. Sobol, « La base scientifique de l'étude de l'économie socialiste », *Kommunist*, 1961, 8, p. 82-88.

(52) I. Malychev, in *La loi de la valeur et son utilisation dans l'économie de l'U.R.S.S.*, p. 355.

vail. Mais la même quantité de travail crée plus ou moins de valeur suivant que lui sont associés plus ou moins de moyens matériels techniques (53). Globalement, la production dispose de ressources en travail « vivant » et en travail « matérialisé » dans les biens de production : ces deux formes sont du travail « directement social » en régime socialiste en raison de la finalité d'un tel système économique. Il est certain qu'on peut calculer à l'échelle macroéconomique la relation entre le produit additionnel net et le fonds de salaire, et mettre ainsi en évidence le « revenu-pour-la-société » créé par une unité de travail — c'est un indice par lui-même intéressant. Mais on ne saurait additionner ce revenu avec le coût de production pour obtenir la valeur sociale (ou le prix) d'un bien déterminé : car le produit réel d'une unité de travail varie en fonction de l'équipement sous-jacent.

Seule la formule du prix de production permet de « répartir » correctement la plus-value entre les productions. « Formellement on peut placer à la base de la formation des prix dans le socialisme un principe différent de répartition du travail additionnel. Mais cela ne saurait modifier le fait même, *indépendant de la volonté humaine*, de la répartition du produit additionnel total proportionnellement aux fonds productifs des branches. Si on procède autrement, la répartition du produit additionnel en nature diffèrera de la répartition du travail additionnel qui a créé ce produit, et la société ne saura pas quelles dépenses réelles de travail elle a consacrées à la production de tels ou tels biens » (54).

Mais est-il possible de construire les prix sur ce schéma ? La validité pratique de la thèse du prix de production est non moins contestée que sa valeur théorique.

Le calcul du « prix de production » en pratique

Les applications pratiques de leur formule à la formation planifiée des prix sont relativement peu développées

(53) Il nous paraît indispensable de souligner ici que sur ce point particulier la conception de l'auteur ne nous paraît pas exacte.
(54) I. Malychev, *Comptabilisation sociale du travail...*, *op. cit.*, p. 283.

par les partisans du prix de production. Au débat de 1957 Vaag faisait remarquer que dans l'état actuel des choses en U.R.S.S. on avait davantage besoin d'une « théorie » économique donnant réponse aux questions fondamentales, que de propositions purement pratiques. Sobol en 1957 déclarait lui aussi que le problème théorique primait pour le moment le problème pratique ; en 1963 cependant il insiste sur l'urgence de construire des « modèles de modification de la valeur » à partir de la théorie des prix de production.

Sur ce point précis, Malychev donne dans son ouvrage des définitions assez sommaires. Il considère comme donné l'élément c + v de sa formule (coût moyen de branche), à partir des normes utilisées pour la planification des dépenses matérielles et de main-d'œuvre, en ajoutant que ce calcul aurait besoin d'être perfectionné. Quant à l'élément m, nous avons déjà vu comment il était calculé globalement. Comme m, selon Malychev, n'a pas de signification dans le cadre de la branche, parce que le « produit net » d'une branche contient des éléments imputables à d'autres secteurs, on peut se contenter de la détermination du « taux de profit » global r, qui ne présente pas de difficultés.

La conclusion de l'ouvrage de Malychev, de quelques pages, est intitulée « Mesures pratiques dans le domaine de la formation des prix ». Elle n'apporte rien de neuf par rapport au reste de ses thèses. L'auteur recommande un programme progressif de réforme des prix, et par là il entend non pas, comme cela s'est fait jusqu'à présent, la correction d'une série de prix puis d'une autre (prix agricoles, prix de détail, prix des équipements) mais le rajustement permanent, par petites touches, de *tous* les prix à la fois.

Si les théoriciens du prix de production n'ont pas fourni un modèle de calcul, ils en ont tout de même indiqué la possibilité. Le développement des applications des mathématiques à l'économie a permis à cette possibilité de se réaliser.

Un ouvrage récent de V.D. Belkine décrit le modèle de prix homogènes, établi sur la base de la théorie du prix de production par l'Institut des calculatrices électroni-

ques (55). Sa démonstration est particulièrement intéressante parce que, comme on l'a vu, les premiers « calculateurs de la valeur », utilisant les données fournies par la balance, se rattachaient plutôt à une conception stroumilienne ou ne prenaient pas parti sur les options théoriques. Cet auteur se place d'ailleurs au point de départ sur un terrain neutre ; il présente des modèles de prix dérivés des trois principales théories (théorie fondée sur l'application stricte de la valeur, théorie de la valeur moyenne que nous rencontrerons plus loin, et théorie du prix de production), et n'entend affirmer sa préférence pour la dernière de ces formules qu'après en avoir prouvé « l'efficacité » supérieure pour les calculs économiques.

Belkine pose au départ certaines hypothèses précisant la notion de prix de production. Le « profit » contenu dans ce prix sera proportionnel aux fonds fixes et circulants. La difficulté principale du calcul est qu'il faut, au cours même de l'opération, réévaluer selon le même principe les fonds productifs. En effet si on se fonde sur les évaluations actuelles de ceux-ci on obtiendra un système de prix construit sur des principes non homogènes, et c'est sans doute la raison pour laquelle la formule du prix de production n'a pas reçu d'expresssion mathématique jusqu'à une époque très récente. Le coût de production utilisé dans le calcul sera plus complet que dans la notion habituelle. Il est indispensable, dans l'état actuel de la planification soviétique, de rattacher au coût un élément représentant la formation des « fonds sociaux de consommation ». Dans la présentation donnée par Marx du prix de production capitaliste ($c + v + rK$) v représente uniquement les salaires payés, et cela est logique puisque le salaire constitue le revenu principal des travailleurs, les autres revenus alloués sur fonds centralisés (sécurité et prévoyance sociales, etc.) étant négligeables. Dans un régime socialiste les fonds sociaux de consommation tiennent une place croissante, donc on ne peut plus maintenir l'hypothèse simplicatrice selon la-

(55) V. D. Belkine, *Des prix d'un niveau unique et les mesures économiques à réaliser sur cette base*, M., 1963.

quelle tous les revenus des travailleurs sont des salaires. Il faut alors majorer v du supplément correspondant aux fonds sociaux (enseignement gratuit, logement quasi-gratuit, prise en charge par l'Etat d'une partie des repas consommés dans les cantines ouvrières, sécurité sociale, etc.). On considèrera arbitrairement que ce supplément est proportionnel au salaire. Enfin, les prix des produits agricoles et les prix de l'industrie extractive contiendront un élément de rente différentielle.

« Le prix de production, dans le socialisme, doit être égal au coût, incluant à côté des dépenses matérielles et du salaire une partie du produit indispensable correspondant au fonds social de consommation et proportionnelle au salaire, plus le profit, proportionnel aux fonds productifs fixes et circulants, plus la rente différentielle. Le prix calculé de cette façon, nous l'appellerons *le prix de production de l'économie socialiste* » (56).

Pour calculer sur cette base des « prix d'un niveau unique », il faut au préalable fixer le niveau choisi. Dans une première étape tous les éléments du produit social (coûts matériels, amortissements, profits), sauf le salaire, seront réévalués. Le salaire — élément du produit social qui dans l'état actuel correspond de plus près aux dépenses sociales de travail — servira ainsi de référence. Il restera identique en valeur et dans son contenu réel : cela signifie qu'on ne touchera pas aux prix des biens et services acquis par la population, ou, autrement dit, qu'on « alignera » le niveau des prix des biens de production sur celui des biens de consommation.

Ceci étant admis, le calcul du prix de production s'exprime mathématiquement par les équations suivantes :

$$\left.\begin{array}{c} x_k = \sum\limits_i a_{ik}\, \theta_{.k}\, x_i + r' \sum\limits_j b_j\, \theta_{jk}\, x_j + d'_k \\ P = \sum\limits_i a_{ip}\, \theta_{ip}\, x_i \end{array}\right\} \quad (I)$$

$$\text{où} \quad \theta_{ik} = \sum_{t=1}^{t} \alpha^l{}_k \, (1 + r')^{l-1} \qquad (II)$$

(56) V. D. Belkine, *op. cit.*, p. 35. Souligné dans le texte.

i, j, k	=	numéros d'ordre des branches productrices ;
x_i, x_j, x_k	=	« niveau des prix » (c'est-à-dire ici chiffre d'affaires des branches correspondantes) ;
r'	=	norme de rentabilité ;
a_{ik}	=	coefficient technologique tiré des balances (part de la production de la branche i consacrée à la production de la branche k, amortissements compris) ;
α^l_{ik}	=	part des dépenses de la production de la branche i dans l'ensemble des dé-dépenses en produits de cette branche pour les fonds fixes de la branche k dans l'année l avant leur mise en exploitation ($\alpha \leqq 1$; l = 1,2... t, où t = durée globale de constitution des fonds) ;
b_{jk}	=	part de la production de la branche j incorporée dans les fonds fixes et circulants de la branche k ;
d'_k	=	salaires payés dans la branche k plus revenus distribués pour le compte des fonds sociaux et proportionnels aux salaires ;
P	=	valeur de la production et des services acquis par la population, en monnaie.

Dans les équations ci-dessus le coefficient θ_{ik} sert à la réévaluation des fonds fixes proportionnellement auxquels est calculé l'amortissement et le profit. Il représente le « renchérissement » des dépenses en produits de la branche i pour la constitution des fonds fixes de la branche k par suite de la longueur du cycle de produc-

tion des équipements. Le coefficient θ_{ip} est appliqué pour la réévaluation des fonds fixes improductifs (logements, etc.).

Les deux équations du système I sont liées. La seconde définit le « niveau de référence » des prix, puisque l'on admet au départ la stabilité du salaire réel (compris, au sens large, comme l'ensemble des biens et services acquis par la population avec les revenus individuels du travail (salaires) et sous la forme des fonds sociaux de consommation). Donc l'élément d'k (somme totale des revenus des travailleurs, qui est comprise comme une fonction du salaire dk, du type $d'k = (1 + \beta)\ dk$ où β exprime le rapport fonds sociaux/salaire individuel) dépend de P.

On obtient ainsi les « prix de production socialistes » dans une première étape, en conservant tels qu'ils sont à un moment donné les prix des biens de consommation. Dans une seconde étape il faudra évidemment recalculer le salaire. En effet, la modification des prix des biens de production entraînera fatalement une modification des rapports entre prix de biens de consommation, même si le niveau général de ceux-ci est inchangé.

La solution « technique » de ce problème ne présente pas de difficultés avec les machines électroniques modernes. La véritable difficulté est ailleurs. A l'issue de ces calculs on aboutira peut-être à une structure de prix de détail ne correspondant pas à la demande. De nouveaux ajustements seront nécessaires.

C'est pourquoi les adversaires du « prix de production » ont soutenu qu'une application de la théorie aboutirait à bouleverser le schéma actuel des prix beaucoup plus que les propositions des autres écoles : en particulier, les prix des produits de l'industrie lourde, très *capital-intensive*, seraient considérablement relevés (57).

(57) Comme exemple d'un tel calcul v. l'article de A. Komine, technicien du Bureau des prix du Gosplan de l'U.R.S.S., « La formation des prix et le rapprochement entre les prix et les dépenses de travail socialement nécessaires », *Planovoe Khoziaïstvo*, 1963, 4, p. 23-33.

L'application à la gestion des entreprises : la controverse sur les propositions de E. Liberman

Malychev note, dans la préface de son ouvrage, que ses thèses ont été soutenues avant lui par d'autres auteurs et ont reçu un accueil favorable. Il en attribue la première formulation au professeur Z. Atlas (58) dès 1949 ; puis l'idée a été reprise en 1951 lors de la discussion organisée à propos de l'élaboration du manuel d'économie politique qui devait paraître en 1954. Enfin la diffusion la plus large a été donnée à la théorie à partir de 1958, lors du débat sur les prix de la même année, quand le professeur Atlas a présenté un rapport de base sur ce thème, intitulé « Autonomie financière et loi de la valeur » (59).

Mais si les affrontements n'ont pas revêtu ici un caractère aussi polémique, c'est qu'il ne s'agissait pas de prix mais de gestion des entreprises.

Comment apprécier les résultats des entreprises industrielles ? Dans le système soviétique actuel on trouve deux indices de base : l'indice volume de production (brute ou marchande, en « nature » ou en valeur), et l'indice coût de production. Depuis le début de 1963 on applique, à titre expérimental dans certaines entreprises, un indice appelé « coût normatif de transformation », sorte de prix de gros dont sont exclues toutes les dépenses « matérielles » à l'exception des frais généraux d'atelier et d'usine, qui comprend donc uniquement les coûts de salaire (assurances sociales comprises), les amortissements et les dépenses d'énergie (60). A la différence de l'indice de production (brute ou marchande), sur lequel influent des facteurs non liés au travail propre de l'en-

(58) Dans le Bulletin de l'Académie des Sciences (section économie et droit), 1949, n° 5.

(59) V. le compte-rendu du débat, *op. cit.*, p. 269-287.

(60) Cet indice du coût normatif de transformation a été discuté longuement en mars 1961 à une Conférence scientifique sur le perfectionnement des indices de la planification (v. *Planovoe Khoziaïstvo*, 1961, 5, l'ensemble du numéro y est consacré). Stroumiline en particulier s'est prononcé en faveur de l'indice, qui selon lui reflète correctement les dépenses de production en travail, compte tenu de « l'équipement » de celui-ci.

treprise (niveau des prix des matières premières ou des produits finis notamment), l'indice « coût normatif de transformation » reflète uniquement les efforts de l'entreprise liés à la transformation de la matière première en produit.

Par cette pluralité d'indices, on essaye de cerner du plus près possible les résultats de l'activité industrielle, et d'empêcher que ceux-ci soient faussés par des éléments extérieurs. Si l'on impose uniquement à l'entreprise l'indice de production brute, elle cherchera à étendre sa production en choisissant les articles et méthodes d'exécution la plus facile ; si on se contente de lui fixer un indice de baisse des coûts, la qualité s'en ressentira. Mais la multiplicité des indices complique à l'extrême la planification.

C'est pourquoi depuis longtemps on a recherché un indice parfaitement synthétique, qui résumerait tous les aspects de l'activité d'entreprise et serait seul imposé par les organes du plan aux unités économiques.

Un tel indice a été proposé en premier lieu par Atlas, sur la base de la formule du « prix de production ». Il serait appelé « indice du taux de rentabilité » et se présenterait comme le rapport du profit net aux fonds fixes et circulants de l'entreprise (61). L'indice du profit net est en lui-même un indice synthétique puisqu'il représente la différence entre la recette brute (quantité de production multipliée par le prix de gros unitaire d'entreprise) et les coûts de production. Si on le rapporte aux fonds fixes et circulants et si on impose à l'entreprise de respecter ce rapport, on incitera par là même les unités économiques à gérer rationnellement leurs capitaux fixes et circulants, c'est-à-dire à utiliser économiquement l'équipement, les matières premières, etc.

Cet indice ne fait pas partie des indices « obligatoires ». Il a été recommandé en 1958 et 1960 par l'Académie des Sciences et est employé dans la planification accessoirement, à côté des autres indices. Jusqu'en 1962 on en discutait dans les milieux « spécialisés », sans donner

(61) V. Z. Atlas, « La rentabilité des entreprises socialistes », *Voprosy Ekonomiki*, 1958, 7, p. 115-126.

à la question une grande publicité, et en s'y référant comme à la « formule d'Atlas ».

Mais le 9 septembre 1962 parut dans la *Pravda* un article intitulé « Plan, profit, prime » signé de Liberman, qui eut immédiatement un grand retentissement et servit de point de départ à la « discussion Liberman », c'est-à-dire à un débat sur les moyens susceptibles, dans une économie planifiée, de « stimuler » les unités économiques à réaliser les plans les plus tendus, les plus exigeants possible, avec un arsenal minimum d'indices obligatoires (62).

Les deux points suivants, dans cette discussion, méritent d'être soulignés. En premier lieu, l'indice que propose Liberman, et qui selon lui doit constituer avec l'indice de production un « couple » imposé aux entreprises à l'exclusion de toute autre obligation, est précisément le taux de rentabilité : profit sur fonds fixes et circulants. En second lieu, il est assez étonnant que la discussion Liberman ait éclaté en 1962, juste en même temps que les nouveaux débats sur les prix, peu après la reprise des travaux sur les applications des mathématiques à l'économie. Cela montre sans doute que la conjoncture scientifique générale était particulièrement favorable à une telle discussion, car les propositions de Liberman n'étaient aucunement inédites : Atlas avait suggéré avant lui une solution du même ordre, et Liberman avait exposé sa thèse en 1956 dans un article de *Kommunist*. On en avait fait état à la discussion sur les prix de 1958. En mars 1961, à la Conférence sur le perfectionnement des indices de la planification, Liberman avait pris la parole une fois de plus, sans que personne songeât à y voir une manifestation spectaculaire.

L'idée d'officialiser dans la planification soviétique courante un critère d'efficacité de la gestion industrielle, se présentant formellement comme un pourcentage des fonds fixes et circulants de l'entreprise, est donc relati-

(62) Les propositions de Liberman sont contenues dans un article théorique publié peu avant celui de la *Pravda*, « Planification de la production et normes à long terme », *Voprosy Ekonomiki*, 1962, 8, p. 104-112. On trouvera une excellente étude sur ces propositions dans un article de E. Zaleski, « Les réformes de la planification en U.R.S.S. », *Cahiers de l'I.S.E.A.*, série G, juin 1964, p. 5-104.

vement récente mais nullement révolutionnaire. Elle a même reçu un commencement d'exécution.

Elle se relie indéniablement à la formule du prix de production. Il en découlerait que cette formule n'est pas « anti-marxiste » (ou alors les planificateurs soviétiques agiraient contrairement aux principes marxistes), ni inapplicable concrètement.

Atlas et Liberman se montrent assez prudents quant à ce rattachement. Liberman en particulier indique dans son article de *Voprosy Ekonomiki* (63) que ses propositions n'impliquent nullement l'adoption de la formule du prix de production pour la formation des prix. Mais dans la mesure même où il explique que son « taux de rentabilité » doit être planifié pour chaque entreprise par rapport à une norme nationale de rentabilité, la parenté de sa théorie avec celle de Malychev paraît difficile à nier ; d'autant que les économistes hostiles à ce critère sont les mêmes, cela est significatif, que les adversaires habituels de Malychev : Gatovski, Touretski, Batchourine. Inversement, parmi ses partisans, on trouve des défenseurs du « prix de production ». Certains dépassent la pensée de Atlas ou Liberman. Ainsi L. Vaag a suggéré avec S. Zakharov que les entreprises industrielles soviétiques non seulement soient tenues de se conformer à un indice de rentabilité prenant en considération les fonds productifs, mais en outre versent une rémunération (à peu près égale à 20 % ; la grandeur de ce taux a été établie sur la base de calculs du Gosplan) sur leur capital productif (64). Pourquoi ? Parce qu'en U.R.S.S. les entreprises sont « habituées » depuis longtemps à gaspiller leurs fonds productifs matériels, en vertu de l'idée, issue d'une fausse interprétation de la théorie de la valeur,

(63) *Op. cit.*

(64) L. Vaag, S. Zakharov, « La rémunération des capitaux productifs et le profit de l'entreprise », *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 4, p. 88-100 ; critiqué par V. Batyrev, « Problèmes de formation des prix et stimulation matérielle », *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 4, p. 103-116, et par A. Batchourine, A. Pervoukhine, « A propos du profit dans le socialisme », *Voprosy Ekonomiki*, 1963, 9, p. 65-77 ; cf. aussi S. Zakharov, « Méthode et algorithme de calcul des prix dans un système de calculatrices électroniques », *Voprosy Ekonomiki*, 1964, 5, p. 106-118.

selon laquelle ces fonds ne « coûtent rien » puisque seul le travail est créateur de valeur. L'indice de rentabilité ne serait pas à lui seul assez efficace pour assurer la gestion économe et rationnelle du capital ; il faut donc astreindre les unités économiques à payer un intérêt.

Vaag et Zakharov considèrent leur proposition comme purement théorique dans la situation présente ; il faudrait que certaines conditions soient réalisées (hausse d'au moins 80 % des prix pour les biens de production, réévaluation des actifs et réforme fiscale remplaçant l'impôt sur le chiffre d'affaires par un impôt sur le capital). Leur article a été pris à partie dès sa parution. Ses auteurs ont été accusés de violer les principes de la théorie marxiste, spécialement lorsqu'ils prétendent que l'application de leur système rendrait inutile la distribution par les organes du plan des moyens de production, chaque entreprise choisissant spontanément d'acquérir les moyens les plus avantageux.

En effet la théorie du prix de production ne fournit pas seulement une formule de prix et un indice d'appréciation des résultats des entreprises, mais aussi un critère d'efficacité des investissements, relativement peu contesté en tant qu'auxiliaire de la planification, mais très critiqué s'il devait être un substitut de celle-ci.

La question du critère de l'efficacité des investissements

A la suite de la discussion organisée en 1958, l'Académie des Sciences a publié en 1960 une « Méthode-type de détermination de l'efficacité des investissements et des nouvelles techniques dans l'économie de l'U.R.S.S. », qui devait servir aux organismes de planification pour le calcul de la rentabilité des variantes d'investissement à l'intérieur des branches.

Le critère principal proposé en 1958, et retenu dans la méthode officialisée en 1960 avec d'autres indices, est celui du « délai de récupération ». Il s'agit, rappelons-le, d'apprécier des variantes d'investissements à l'intérieur d'une branche donnée, la répartition des ressources entre les principaux secteurs étant considérée comme une donnée définie par l'autorité centrale. Soit une situation de départ : on envisage l'extension d'une entreprise selon

deux « variantes » de modernisation ; ces variantes exigent des investissements additionnels K_1 et K_2 ; après la réalisation de ces projets les coûts de fonctionnement de l'entreprise seront respectivement de C_1 et C_2. On a par hypothèse $K_1 < K_2$ et $C_1 > C_2$ (si $C_1 < C_2$ l'investissement préférable serait immédiatement K_2). Supposons que l'on veuille calculer l'efficacité de la variante K_2, qui exige plus de capitaux, par rapport à la variante K_1. On cherchera en combien de temps les investissements additionnels de la seconde variante sont « récupérés » par les économies de coûts qu'ils procurent :

$$\frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2} = T \text{ (en années)}$$

L'inverse de T, $\frac{1}{T} = E$ ou coefficient d'efficacité, représente bien un rapport profit/fonds productifs.

Généralement on n'apprécie pas l'efficacité d'une variante par comparaison avec une autre variante quelconque, mais par rapport à une situation de base. On définit alors une « norme d'efficacité » ou un « délai de récupération-type » pour la branche considérée ; la comparaison entre le délai T calculé plus haut et le délai-type T_0 indique si la variante doit être choisie ou abandonnée.

Cette méthode de calcul, il faut le souligner, n'a rien de très original. Elle est couramment appliquée par les entrepreneurs capitalistes qui l'apprécient à cause de sa simplicité.

Il existe une formulation différente du critère d'efficacité (également proposée dans le schéma de l'Académie des Sciences) :

$$C + EK = \text{minimum},$$

où C = coût de production,
K = investissement,
E = coefficient-norme d'efficacité.

Elle est fondée exactement sur le même principe que le « délai de récupération » ; elle est plus commode lorsque le nombre des variantes à comparer est important.

Le coefficient d'efficacité, sous ses deux formes, est

utilisé depuis longtemps dans la pratique soviétique, bien qu'il n'ait été officialisé qu'en 1960 (65). Peut-on dire qu'il corresponde à la formule du prix de production ?

La « Méthode-type » recommande l'emploi de coefficients E différenciés par branches. Or la formule du prix de production suppose un taux de profit unique. Donc on emploie une expression très proche de la formule en question, en rejetant un de ses éléments fondamentaux.

Dans l'état actuel des choses on ne pourrait certainement pas adopter un coefficient unique d'efficacité. En effet les prix n'étant pas construits selon le « prix de production », le rapport produit additionnel/fonds productifs est très variable d'une branche à l'autre. Par conséquent, si l'on se servait d'un coefficient unique, celui-ci risquerait de faire apparaître rentables tous les investissements d'une branche où le rapport profit/capital est élevé, et inversement de décourager les investissements dans les branches où ce rapport est faible.

Donc la « Méthode-type » apparaît comme un moyen de déterminer l'efficacité des investissements à l'intérieur d'une branche. L'allocation des ressources entre les branches doit se faire selon d'autres critères. Il en résulte que la Méthode admet l'existence d'un critère d'efficacité fondé sur la rentabilité des fonds productifs pour le choix des investissements, mais en restreint singulièrement la portée.

Par ailleurs, Malychev estime que le cloisonnement entre branches impliqué par la « Méthode-type » ne permet pas de tenir compte de la substituabilité des biens et méthodes de production. Le développement de la confection suppose, par exemple, celui de la culture du coton (agriculture) ou celui de la production des textiles synthétiques (chimie). Le choix de la variante la plus rationnelle est impossible si on ne dispose pas d'un coefficient unique d'efficacité.

Enfin, toujours selon le même auteur, la diversité des

(65) Dans son recueil d'articles *Sur le front du plan* Stroumiline indique même qu'avant 1927 des instructions officielles recommandaient l'usage de tels calculs. Dans les années 30, les ingénieurs de l'énergétique appliquaient, pour les calculs de l'efficacité de la construction de centrales thermiques ou hydroélectriques, un taux d'intérêt sur le capital égal à 6 % environ.

coefficients conduit à des résultats aberrants lorsque l'on veut tenir compte du facteur temps. La Méthode-type recommande, pour évaluer l'efficacité de dépenses d'investissements échelonnés dans le temps, d'actualiser les investissements futurs selon la formule

$$K_o = \frac{K_t}{(1 + E)^t}$$

En effet un investissement donné « vaut » plus cher au temps o qu'au temps t car les sommes non utilisées au temps o sont disponibles pour un autre usage productif. Cette formule est légitime si le coefficient E est unique pour toute l'économie, autrement elle ne l'est pas ; ou alors il faudrait supposer que les investissements « libérés » sont obligatoirement investis dans la même branche.

Donc les formules utilisées en U.R.S.S. pour l'évaluation de l'efficacité des investissements ne sont pas entièrement rationnelles aux yeux de Malychev et de ses disciples. Elles ne pourraient le devenir que si toutes les grandeurs économiques étaient évaluées en prix de production (66).

Quoi qu'il en soit, le critère du délai de récupération apparaît bien comme le substitut d'un taux d'intérêt sur le capital. C'est pourquoi Vaag et Zakharov proposent d'aller plus loin encore et d'imposer dans la planification des investissements (au stade de la construction même et non pas seulement au cours de l'élaboration des projets comme celà se fait actuellement) un intérêt sur la « construction inachevée » c'est-à-dire sur les capitaux immobilisés pendant la durée des travaux (67). On a vu aussi qu'ils suggèrent de faire payer aux entreprises un intérêt sur leurs fonds fixes et circulants. Ils pensent que ces propositions ne peuvent s'appliquer qu'après

(66) D'où l'ambiguïté des critiques formulées contre l'emploi du « prix de production » comme critère d'efficacité. Cf. T. KHATCHATOUROV, « La formation des prix, l'efficacité des investissements et la rentabilité », *op. cit.*; A. PROBST, « Valeur ou prix de production dans l'économie socialiste », *Voprosy Ekonomiki*, 1961, 3, p. 80-90. Cette priorité absolue du problème des prix, dans les domaines théorique et pratique, est réaffirmée par I. MALYCHEV dans son dernier ouvrage : *Science économique et pratique de la gestion économique*, M., 1964, 95 p.

(67) Dans leur ouvrage de 1962, cité plus haut.

une réforme des prix selon la même formule : les prix des biens de production « rares » devraient inclure un « intérêt » représentatif de leur rareté.

4. Les tendances conservatrices et éclectiques

Aucune des thèses tendant à l'adoption d'un système des prix strictement rationnel n'a réussi jusqu'à présent à convaincre la majorité des économistes soviétiques. Beaucoup d'entre eux demeurent extrêmement méfiants à l'égard de ces thèses et se montrent, dans une mesure plus ou moins grande, partisans du *statu quo*.

Plusieurs économistes, tout d'abord, demeurent hostiles à ces thèses parce qu'ils pensent qu'elles limiteraient la liberté d'action du planificateur. C'est le cas, semble-t-il, de l'académicien K. Ostrovitianov, du professeur Ch. Touretski, auteur de l'important ouvrage *Etudes sur la formation planifiée des prix en U.R.S.S.* (1959), de L. Maizenberg, actuellement président du Bureau des prix du Gosplan.

D'autres auteurs seraient plus sensibles aux avantages d'une formule unique pour la détermination des prix. Mais ils restent attachés au calcul de la marge de profit sur la base des coûts totaux (c + v) dans la moyenne des entreprises d'une branche déterminée. Les principaux représentants de cette tendance sont A. Batchourine et D. Kondrachev. L'un et l'autre sont des praticiens et ils ont présenté la réforme des prix de gros décidée en 1960 comme une application de leurs conceptions.

Il faut reconnaître, en effet, que jusqu'à présent la politique concrète des prix s'est assez peu inspirée des théories soviétiques les plus « avancées ».

Mais cette position conservatrice s'accompagne tout de même d'un souci de « moderniser » la planification des prix. On cherche à introduire dans le calcul traditionnel de ceux-ci des éléments nouveaux, dans le but d'adapter la structure des prix à certaines orientations de la politique économique.

Les autorités économiques soviétiques se préoccupent actuellement, avec une insistance croissante, de mettre

en œuvre des moyens propres à stimuler l'amélioration qualitative de la production fournie par les entreprises, tant pour les biens de consommation qu'en ce qui concerne les équipements et matières premières. Les deux indices principaux de la planification, celui de production brute et celui de « baisse des coûts », ont un effet conjugué : pousser les entreprises à réaliser le plan en accroissant leur production et en comprimant leurs dépenses, au détriment de la qualité de leurs fabrications. C'est sans doute pour contrecarrer cette tendance que l'on a pensé à encourager la qualité par les prix. La proposition pratique correspondante s'énonce sous la forme suivante : il convient de tenir compte des « propriétés d'usage de la production » dans la formation des prix (68), en d'autres termes, de la valeur d'usage. Il se trouve que des théoriciens de différentes écoles se rallient à ce principe (dont V.S. Nemtchinov est à notre connaissance le premier à avoir donné une formulation un peu développée, dans un article de 1963) (69).

En ce qui concerne les biens de consommation tout d'abord, certains économistes soviétiques estiment qu'il convient, lorsqu'on est en présence d'une diversité de biens répondant à un besoin donné, de stimuler par une élévation du prix la production de ceux d'entre eux qui possèdent la valeur d'usage la plus élevée, même s'ils ne sont pas plus coûteux que les autres.

Ch. Touretski, par exemple, demande que l'on fixe des prix proportionnels à la quantité « d'unités d'utilité » contenue dans chaque bien :

« A l'aide de paramètres caractérisant la valeur d'usage sociale, écrit-il, on peut mettre en évidence les rapports entre les productions anciennes et nouvelles du même type et les différents genres de produits dans les limites de la branche, fixer correctement l'unité de

(68) Ce sujet a constitué l'un des thèmes du débat sur les prix organisés par l'Académie des Sciences en mars 1963. Les travaux de la commission correspondante, dirigés par Ch. Touretski, ont été édités en un recueil intitulé *La prise en considération des propriétés d'usage de la production dans la formation des prix*, M. 1964, 327 p.

(69) « Valeur d'usage et évaluations d'usage », in *Modèles économiques*, *op. cit.*, p. 180-200.

valeur sociale de la production pour y rattacher les dépenses de production » (70).

L'idée essentielle qui semble être à la base de cette proposition est qu'il faut inciter les entreprises à améliorer la qualité des produits offerts aux consommateurs en fixant pour les produits de meilleure qualité des prix plus élevés.

Mais une réforme analogue est proposée, avec plus d'insistance encore, en ce qui concerne les moyens de production et tout spécialement les matières premières.

On se préoccupe ici d'inciter les entreprises à produire des machines de qualité supérieure et surtout de favoriser une utilisation plus rationnelle des matières premières, qui peuvent dans de nombreux cas être substituées les unes aux autres dans la production.

Ce problème a été évoqué tout récemment encore par S. Zakharov (71). Cet auteur explique notamment que la question se pose de répartir convenablement les disponibilités en combustibles divers, gaz, pétrole, charbon. Si les prix de ces biens, dit-il, continuent d'être fixés sur la base de leurs coûts moyens, tous les utilisateurs chercheront à obtenir du gaz, qui est le combustible le moins cher pour un même pouvoir calorifique. Il faut donc rationner le gaz, obliger les utilisateurs à employer du charbon ou du pétrole. Mais le système d'allocation centralisée des ressources, qui est mis en œuvre à cet effet, est administrativement très lourd. D'autre part il favorise injustement certaines entreprises. Il serait donc préférable de fixer les prix des matières premières substituables en tenant compte de leurs « qualités d'usage ». Par exemple on déterminerait la quantité d'un charbon type à laquelle équivaudrait une unité de gaz ou de pétrole et on fixerait des prix tels que des quantités équivalentes de combustibles représentent un même coût pour les utilisateurs, compte tenu du pouvoir calorifique du combustible, de sa plus ou moins grande pureté, etc.

(70) Cité par G. Grigorian et E. Sollertinskaïa in « De quelques problèmes méthodologiques de la théorie de la valeur », *Ekonomitcheskie Nauki*, 1964, 4, p. 12-21.

(71) « Méthode et algorithme de calcul des prix dans un système de calculatrices électroniques », *Voprosy Ekonomiki*, 1964, 5, p. 106-118.

Ces propositions sont quelque peu déconcertantes, au premier abord. La théorie soviétique n'a-t-elle pas affirmé que seule la *valeur d'échange* devait être la base des prix, et que cette valeur d'échange n'a rien à voir avec l'utilité des biens ? n'a-t-elle pas déclaré que l'établissement d'une relation entre utilité et prix est l'erreur fondamentale de la théorie économique contemporaine occidentale ?

En fait, les économistes soviétiques, évitent, sur ce point, d'entrer en contradiction avec eux-mêmes en soulignant que l'utilité dont ils veulent tenir compte est une utilité *sociale* et non une utilité individuelle, subjective. D'autre part ils tentent, assez curieusement, d'invoquer à l'appui de leur thèse l'idée marxiste selon laquelle la valeur des biens correspond au travail *socialement nécessaire à leur production.*

« Si quelques produits, écrit l'un d'eux, ont des propriétés analogues, c'est-à-dire satisfont le même besoin social, ils apparaissent tous comme une valeur unique... Mais il est clair que, dans chaque branche, pour une unité de valeur d'usage, des temps de travail différents sont dépensés. Or ce ne sont pas toutes les dépenses qui peuvent être reconnues socialement, mais seulement la part des dépenses qui est socialement nécessaire pour un niveau donné des forces productives » (72).

En somme, on nous propose d'admettre que l'utilité sociale supérieure d'un bien rend socialement plus nécessaire le travail dépensé dans sa fabrication et justifie ainsi la fixation d'un prix plus élevé.

Cet argument ne nous semble pas convaincant. En déclarant que la base des prix se trouvait dans les dépenses socialement nécessaires de production, Marx a voulu indiquer qu'aucune valeur n'est créée quand du travail est dépensé pour la fabrication d'un bien non demandé sur le marché, ou encore que le travail dépensé dans des conditions techniquement anormales ne crée pas une masse de valeur proportionnelle à sa quantité.

(72) R. A. Belooussov in *La prise en considération des propriétés d'usage de la production dans la formation des prix*, *op. cit.*, p. 29-30, cité par G. Grigorian et E. Sollertinskaïa, *op. cit.*

Mais il n'a jamais voulu dire que le travail crée, proportionnellement, davantage de valeur lorsque l'utilité du bien produit est plus grande. Une telle affirmation, d'ailleurs, n'aurait aucun sens. Il faudrait dire, par exemple, qu'un certain travail crée deux fois plus de valeur qu'un autre parce que le bien fabriqué à l'aide du premier travail est « deux fois plus utile ». Mais cela est impossible car l'utilité (individuelle ou sociale) d'un bien ne peut aucunement être traitée comme une grandeur mesurable.

C'est donc à juste titre, nous semble-t-il, que d'autres économistes soviétiques refusent énergiquement de s'engager dans la voie indiquée. G. Grigorian et E. Sollertinskaïa, par exemple, nous paraissent, avoir entièrement raison quand ils affirment que la thèse qui considère la valeur d'usage comme un « facteur de la valeur » est inconciliable avec ce que la théorie marxiste contient de plus juste et de plus fondamental.

Pour qu'une telle thèse ait pu être formulée, et par des économistes aussi éminents, il faut évidemment que l'on ait ressenti très vivement, en Union Soviétique, la nécessité de remédier à certains défauts du système de formation des prix. Et peut-être est-il vrai que, dans l'immédiat, la réforme préconisée serait parfois avantageuse. Toutefois, en tant que base permanente d'un système rationnel de prix, il semble impossible de retenir la proposition que nous venons d'examiner.

On désire, très légitimement, favoriser le développement de la production de biens de consommation de meilleure qualité. Mais le véritable moyen d'y parvenir est de permettre aux consommateurs de manifester leur préférence pour des articles supérieurs, et de faire en sorte que les entreprises aient intérêt à satisfaire les demandes des consommateurs.

Il ne s'agit pas ici d'adopter le point de vue occidental sur la « souveraineté du consommateur ». Nous verrons plus loin que dans l'orientation socialiste de la production les considérations relatives à l'utilité sociale des biens jouent un grand rôle. Cependant il faut admettre aussi que même en régime socialiste le souci de satisfaire la demande des consommateurs doit grandement contri-

buer à la détermination des quantités relatives des divers biens produits.

Il est vrai que si la demande d'un produit augmente rapidement, et si l'on veut éviter le déséquilibre entre l'offre et la demande, on peut être amené, dans un premier temps, à élever le prix. Mais normalement cette hausse des prix ne doit pas être maintenue (si du moins les coûts n'augmentent pas avec l'augmentation du volume de la production). On doit s'efforcer, en effet, de développer la production des biens dont la demande augmente, en réduisant la production de ceux dont la demande diminue. A long terme, c'est bien le coût qui détermine le prix normal d'un produit. L'utilité du bien est seulement le facteur qui détermine le volume de production du bien.

Quant au problème de la répartition rationnelle des matières premières, nous l'aborderons dans le prochain chapitre et nous essaierons de montrer que la solution optima consiste ici, non pas dans la prise en considération de l'utilité de ces biens, mais dans l'admission du principe de la fixation de leurs prix sur la base de leurs coûts *marginaux* de production. Si tous les utilisateurs de combustible demandent du gaz, on est conduit, pour essayer de les satisfaire, à développer la production de gaz. Mais il faut pour cela engager des frais additionnels qui croissent rapidement (notamment des frais de recherche). Cette élévation des dépenses marginales de production est, nous le verrons, la véritable justification d'une élévation du prix de la matière « supérieure », élévation qui aboutit, évidemment, à la limitation souhaitée de sa consommation (73).

Ainsi, en introduisant dans la discussion sur les prix la notion de « valeur d'usage » ou « propriétés d'usage » comme facteur complémentaire de la formation des prix, les économistes soviétiques font-ils appel, à notre sens,

(73) Bien entendu, le problème de la répartition des matières premières peut être résolu à l'aide d'un système de bons d'achat tel que celui qui existe actuellement en Union Soviétique. C'est surtout dans la mesure où l'on voudrait se libérer des contraintes propres à un tel système que la détermination rationnelle des prix des matières premières prendrait toute son importance.

à un élément dont on pourrait se passer et qui ne peut que jeter une certaine confusion. Sans doute peut-on l'expliquer par le désir qu'ont les théoriciens de venir en aide à la pratique en proposant, sans modification des méthodes habituelles de la planification des prix, un procédé destiné à agir sur la gestion des entreprises dans le sens voulu par l'autorité.

Les économistes soviétiques semblent de plus en plus soucieux de ces « exigences de la pratique ». On peut en effet noter un changement de ton dans les discussions sur les prix entre 1957-1958 et 1962-1963. Au cours des premiers débats les conceptions se sont affrontées sous une forme souvent polémique ; l'esprit de conciliation était absent des réunions; les pratiques en vigueur de formation des prix étaient soit vivement critiquées, par les partisans d'une « formule unique » de prix, soit justifiées avec tout l'arbitraire qu'elles pouvaient comporter. Au contraire, dans les discussions les plus récentes, la conciliation a été systématiquement recherchée. L'évolution est logique. Tant que théorie et planification s'ignoraient, les théoriciens étaient sans doute davantage tentés de présenter des constructions sans compromis. Mais dès lors que les économistes sont consultés par les responsables de la politique, il est normal de voir s'imposer une tendance à la fois prudente et éclectique.

Les différents rapports de Diatchenko au Conseil scientifique des prix de l'Académie des Sciences, depuis 1962, expriment cette tendance.

Diatchenko dissocie dès le départ la détermination de la grandeur de la valeur, et la question pratique de savoir si la valeur doit constituer rigoureusement la base des prix ou si ceux-ci peuvent s'en écarter. Cette distinction entre « l'essence » et « la manifestation » offre à la politique économique une grande liberté d'action.

La valeur est certes le fondement des prix. Diatchenko la définit par les dépenses de travail socialement nécessaires faites dans des conditions normales de production, avec une intensité et une qualification moyennes du travail à l'époque considérée. Elle est créée uniquement par le travail, qui apparaît ainsi comme le seul facteur de production. Cette valeur se décompose en valeur « repor-

tée » (des biens et moyens de production) et en « valeur nouvelle ».

Pour déterminer le prix, on se servira des grandeurs familières au planificateur : coût et profit. Le prix sera fixé par l'addition, au coût social de production, d'une grandeur dont une partie sera proportionnelle au salaire et une autre partie sera proportionnelle aux fonds productifs : on concilie ainsi, dans une certaine mesure, les applications à la formation des prix des deux grandes théories fondées l'une sur la conception de la loi de la valeur développée par l'école de Stroumiline, et l'autre sur le « prix de production ».

Diatchenko énumère ensuite une série de considérations pratiques imposant la nécessité d'écarter les prix de la valeur : différences entre les « propriétés d'usage » des biens, entre les conditions naturelles ou géographiques de production, souci de maintenir un équilibre entre l'offre et la demande des biens de consommation. Les contradictions possibles des actions du planificateur qui voudrait tenir compte de toutes ces considérations à la fois dans la politique des prix ne sont pas évoquées.

Il paraît dès à présent certain qu'une grande majorité des économistes s'est ralliée à cet ensemble de thèses. Les derniers débats sur les prix ont été officiellement clos, sous la présidence de Diatchenko, en février 1964. Diatchenko s'est félicité à cette occasion de l'esprit de conciliation et de bonne volonté manifesté par tous les participants : d'autant plus que ces confrontations doivent « déboucher sur la pratique ». En effet, des « Propositions fondamentales pour l'amélioration de la formation planifiée des prix », élaborées au cours de l'année 1964 par l'Académie des Sciences, serviront de base méthodologique au planificateur pour la détermination des prix après l'entrée en vigueur des nouveaux prix de gros en 1966.

On peut ainsi dégager un « consensus global », ou programme minimum acceptable par le planificateur et par une généralité d'économistes :

1) L'indice de coût utilisé par le planificateur pour fixer les prix de gros est actuellement insatisfaisant. Il

résume les imperfections cumulées de la formation des salaires, de la méthode de calcul et des taux des amortissements, des principes d'imputation des charges. Certaines dépenses productives n'y figurent pas ; d'autres (amendes, pertes, etc.), y sont incluses à tort. Donc il faut commencer par l'assainir en réglementant strictement la comptabilité courante des coûts.

2) Le prix de gros payé à l'entreprise doit contenir un profit « normal ». Si les conditions de production sont très variables dans une branche donnée, il faut différencier les prix : on aura alors des prix zonaux, voire des prix « de compte » par entreprises ou groupes d'entreprises.

3) Chaque produit doit avoir, outre un « prix de gros d'entreprise », un « prix de gros d'industrie » construit, comme le premier, par l'addition au coût moyen de branche d'un taux de rentabilité (dont une partie serait proportionnelle aux fonds productifs) différencié par branches. En règle générale le prix de gros d'industrie serait unique pour un produit déterminé ; il pourrait être fixé, si les conditions naturelles de production sont très variables, en fonction des conditions moyennes de zone (jamais en fonction des conditions marginales).

4) Les prix de gros seront calculés à l'aide de coefficients correspondant aux qualités d'usage des produits (biens de consommation ou biens d'équipement), c'est-à-dire à leur utilité ou à l'efficacité relative de leur emploi.

5) Les prix de détail des biens vendus à la population peuvent s'écarter durablement de la valeur (pour de multiples raisons : nécessité d'agir sur l'équilibre des différents marchés, d'influencer la consommation de tel ou tel produit). Le planificateur aura en ce domaine un pouvoir discrétionnaire mais non arbitraire : pour rester maître des conséquences de ces mesures il devra en évaluer *a priori* les incidences, et à cette fin connaître la structure de la demande, son élasticité par rapport aux prix et aux revenus, etc. Un « fonds de régularisation des prix de détail » pourra atténuer l'effet des fluctuations éventuelles.

Comme on l'a vu dans un chapitre précédent, certaines de ces propositions sont déjà retenues par le planificateur, dans des secteurs limités.

La lente élaboration d'une réforme des prix de gros a sans doute contribué à développer, chez les économistes, une tendance pragmatique. Mais à force de vouloir aller au-devant des besoins du planificateur, ceux-ci ont été tentés d'oublier les exigences de rigueur et de cohérence de la théorie.

5. Les récentes propositions de V.S. Nemtchinov

On peut estimer que cet ensemble de « principes généralement reconnus » constituera, dans l'avenir immédiat, le fondement des modifications qui pourront intervenir dans le système des prix. Mais il est clair que la position ainsi adoptée, par les économistes qui sont les plus proches de l'action pratique, est une position de compromis. Nécessaire peut-être à titre transitoire, elle ne résout nullement le problème théorique fondamental posé en Union Soviétique, qui est celui de la compatibilité entre le respect de la théorie de la valeur-travail et l'inclusion dans les prix de marges de profit dépendant du montant des fonds investis dans la production.

Ce problème est si peu résolu que l'on assiste, actuellement, à de nouvelles tentatives pour dépasser le dilemme qui vient d'être posé. La plus intéressante est, sans doute, celle de l'académicien V.S. Nemtchinov.

Cet auteur, qui présidait jusqu'à sa mort, survenue en novembre 1964, le « Conseil économique pour l'application des méthodes mathématiques dans la recherche économique et la planification », est l'un de ceux qui ont stimulé, à partir de 1959, la recherche des méthodes de calcul pratique des valeurs des produits. En outre, il a, dans une série de travaux (74), présenté une solu-

(74) Cf. « Valeur et prix en régime socialiste », *Voprosy Ekonomiki*, 1960, n° 12 ; — « Sur certaines relations quantitatives dans le schéma de la reproduction », *Voprosy Ekonomiki*, 1962, n° 2 ; — « Méthodes de détermination de la valeur et des écarts prix-valeurs », rapport à la session élargie du Conseil Scientifique pour les problèmes de formation

tion nouvelle du problème de la détermination des prix.

Le trait original de cette solution est qu'elle prévoit des taux de rémunération différents pour les divers « types » de fonds investis.

« On commence, écrit V.S. Nemtchinov, à reconnaitre de façon générale que dans le cours objectif de la vie économique l'utilisation des fonds fixes et circulants est liée à d'importantes dépenses sociales pour la formation du fonds d'accumulation productive (investissements et accroissements des stocks de la production). Dans le cours de la reproduetion élargie, ces dépenses sociales doivent être remboursées pour chaque production sous la forme de majorations sur les fonds fixes et circulants » (75).

Précisant sa pensée, l'auteur expose alors que pour des fonds fixes d'un certain type i, c'est-à-dire des fonds qui sont consacrés à l'achat d'équipements dans la branche de production i, les majorations doivent être calculées en multipliant le montant des fonds par un coefficient égal à

$$\frac{F_i \quad t_i}{K_i \quad t_i},$$

K_i étant le montant des investissements réalisés au cours de l'année dans le secteur i ; F_i étant le montant total des fonds investis au début de l'année dans le même secteur (76).

En d'autres termes, V.S. Nemtchinov demande que l'on fasse payer des intérêts chaque année aux entreprises, pour chaque catégorie d'équipements utilisés, sur la base d'un taux égal au taux de croissance de l'industrie qui fabrique ces équipements.

Cette proposition s'appuie (comme on le voit dans le texte cité plus haut), sur l'idée que la production des

des prix près l'Académie des Sciences de l'U.R.S.S., 30 octobre-2 novembre 1962 ; documents publiés sous le titre *Les dépenses socialement nécessaires de travail, le coût et la rentabilité*, Moscou, 1963, p. 37-57 (traduction française dans *L'U.R.S.S., Droit, économie, sociologie, politique, culture*, tome II, Paris 1964, p. 199-210) ; — « Les contours essentiels d'un modèle de formation planifiée des prix », *Voprosy Ekonomiki*, 1963, n° 12.

(75) « Méthodes de détermination de la valeur », p. 49.

(76) « Méthodes de détermination de la valeur », p. 50.

équipements est coûteuse et qu'il ne convient donc pas de permettre aux entreprises d'utiliser gratuitement les moyens de production. A vrai dire, cette justification paraît bien insuffisante. Car s'il est vrai que nécessairement les investissements doivent être financés par l'introduction d'une marge entre les coûts en salaires des produits et leurs prix de vente, il n'est aucunement nécessaire que les utilisateurs des équipements contribuent, *selon les modalités indiquées*, au financement des équipements. Et si les principes posés par Kantorovitch et Novojilov sont valables, le mode de financement proposé ne permet pas de faire coïncider l'intérêt de l'entreprise, qui cherche à réaliser le maximum de profit, avec l'intérêt général.

Si une entreprise, en effet, rend ses dépenses minima sur la base des majorations proposées, elle utilise chaque type de fonds dans une mesure telle que la productivité marginale de ces fonds soit égale à l'intérêt dû pour ces fonds. Comme les taux d'intérêts sont différents selon les types de fonds, il est évident que la règle de l'égalisation des productivités marginales des investissements n'est pas respectée, c'est-à-dire que la situation que les entreprises tendent spontanément à créer n'est pas une situation optima.

Cet aspect de la question ne peut avoir échappé à Nemtchinov, commentateur éclairé de Kantorovitch. Pour comprendre sa position il faut donc admettre que, contrairement à l'école du « marginalisme soviétique », il n'attache pas une importance essentielle aux initiatives qui peuvent être spontanément prises par les unités de production, en tant que moyens propres à réaliser une production optima.

Une lecture attentive de ses travaux confirme cette impression puisque, de façon constante, V.S. Nemtchinov considère que la détermination des méthodes de production les meilleures est réalisée à l'étape de « la formation de la valeur » et non à l'étape de la « transformation de la valeur ».

« A la base du processus de production, écrit-il, on trouve le processus social de travail. La société devra toujours répartir le temps de travail de ses membres de

manière à produire, avec les dépenses de travail minima, la quantité maximum des valeurs d'usage indispensables à la satisfaction des besoins individuels et collectifs sans cesse croissants de ses membres »...

« Le processus objectif de formation de la valeur peut être reconstitué par l'élaboration d'un modèle produit-travail de la sphère de production matérielle...

« Sur la base de ce modèle on choisit d'abord la combinaison optimale des modes technologiques de production et la combinaison optimale des biens substituables. La sélection s'opère par les méthodes de la programmation linéaire.... » (77).

Ainsi pour éviter de faire appel ouvertement au principe de l'évaluation à la marge de la productivité des facteurs de production, notre auteur est conduit à demander aux méthodes de la programmation linéaire bien davantage encore que le promoteur de ces méthodes en U.R.S.S. ne leur demandait lui-même.

Tous les choix techniques, en effet, devraient, selon V.S. Nemtchinov, être effectués centralement par les bureaux du plan. Il ne nous appartient pas de dire si la tâche envisagée est pratiquement réalisable. Mais de toutes manières il importe de souligner que si elle pouvait l'être, un aspect essentiel de l'argumentation des auteurs favorables à la décentralisation des décisions dans l'économie socialiste serait définitivement ruiné.

Le paradoxe ici est que, contrairement à ce que l'on pourrait croire, V.S. Nemtchinov a milité de la façon la plus vigoureuse en faveur d'une autonomie plus grande des entreprises. Il a notamment publié dans *Kommunist* un remarquable article (78) dans lequel il réclame « la liquidation de la gratuité du capital » et la substitution du « plan-commande » au « plan-devoir », c'est-à-dire le remplacement des ordres de production donnés aux entreprises par des accords contractuels passés entre les entreprises et les bureaux de planification.

Tout ceci montre simplement, croyons-nous, que le

(77) *Op. cit.*, p. 40, 42, 43.
(78) Cf. « La gestion économique socialiste et la planification de la production », *Kommunist*, 1964, n° 5, p. 74-87.

perfectionnement de la théorie économique du socialisme, en liaison avec l'amélioration des méthodes pratiques de gestion, est une tâche difficile.

Il nous semble toutefois que les économistes soviétiques auraient intérêt à dépasser une bonne fois la « querelle du marginalisme ».

Il est bien vrai que la théorie économique walrasienne, prise dans son ensemble, constitue une apologie du système capitaliste et que cette apologie est d'autant plus dangereuse qu'elle revêt l'apparence de la rigueur scientifique. Mais la juste méfiance des partisans du socialisme à l'égard de cette théorie ne devrait pas les empêcher de reconnaître et d'utiliser ce qu'elle contient de valable, en tout premier lieu la loi de l'égalisation des productivités marginales pondérées des facteurs de production. L'acceptation de cette loi n'oblige nullement à admettre l'ensemble des raisonnements de ceux qui, dans la théorie occidentale, utilisent le principe du calcul à la marge. Par conséquent, il est erroné de rejeter *a priori* et en bloc ces raisonnements. L'utilisation du calcul à la marge, en soi, n'est nullement une preuve de la véracité ou de la fausseté d'un raisonnement théorique en économie politique. Il faut retenir les lois « marginalistes » quand elles sont valables et les rejeter quand elles ne le sont pas.

Bien entendu la discrimination entre ce qui est valable et ce qui est faux dans le marginalisme ne peut être réalisée que dans le cadre d'une théorie générale qui s'efforce d'éclairer l'ensemble des problèmes de l'économie. Notre prochain chapitre voudrait apporter une contribution à cette entreprise de discrimination dont l'urgence nous paraît extrême.

4

prix rationnels et théorie de la valeur



De nos chapitres précédents il ressort avec évidence que les prix soviétiques ne sont pas, généralement, proportionnels aux coûts en travail des marchandises.

Un premier fait important à retenir est que les marges de profit comprises dans les prix de vente au détail des biens de consommation sont beaucoup plus importantes relativement aux coûts que les marges contenues dans les prix des matières premières et moyens de production, pour la raison que la plus grande partie de l'impôt sur le chiffre d'affaires, dont le montant est considérable, est payée à l'occasion de la vente des biens de consommation.

Nous sommes ici en présence d'un phénomène de grande envergure, dont les économistes soviétiques disent, à juste titre, qu'il entraîne une sous-évaluation des moyens de production.

Il faut en second lieu relever le fait que la détermination des profits planifiés s'opère généralement en ajoutant un certain pourcentage de profit aux dépenses totales de production (amortissements, matières premières, salaires, etc.).

Or, S. Stroumiline a parfaitement raison d'affirmer que si l'on voulait avoir des prix proportionnels aux coûts en travail, il faudrait que les profits soient proportionnels, dans chaque entreprise, aux salaires payés par l'entreprise. Le mode de calcul des profits planifiés utilisé en U.R.S.S. tend donc à créer des écarts entre les prix et les coûts en travail (1).

(1) Supposons que les profits soient égaux à 10 % des coûts de production des entreprises.

Un produit est fabriqué à l'aide d'une matière première qui a coûté 1.000 francs de salaires (nous négligeons ici les autres coûts). La matière première est vendue au prix de 1.110 francs à une entreprise qui la trans-

En troisième lieu, il apparaît que l'écart entre les prix de vente au détail des biens de consommation et leurs coûts est souvent fixé en fonction de la nécessité d'ajuster la demande de ces biens aux quantités disponibles.

Enfin, il est clair que le système de la fixation des prix par zones de production, pour les produits agricoles et pour les produits miniers, empêche aussi que les prix de ces produits correspondent exactement à leurs coûts moyens en travail.

Pour quelques économistes soviétiques, le but de la réforme des prix devrait être de supprimer toutes les distorsions qui viennent d'être rappelées, pour fixer enfin des prix exactement proportionnels aux coûts en travail.

Cependant chez beaucoup d'autres auteurs, une préoccupation différente se fait jour. On admet aujourd'hui, de plus en plus fréquemment, que les principes de la fixation des prix devraient être dominés par le souci de réaliser l'emploi le plus rationnel de certaines ressources rares autres que le travail : les fonds destinés à l'investissement, les terres, les richesses minérales. Et dans leur recherche des moyens propres à obtenir cet effet, les économistes soviétiques redécouvrent certaines conditions fondamentales de la rationalité économique qui avaient été longtemps ignorées en U.R.S.S.

Les conditions fondamentales dont il s'agit sont les suivantes :

1) la condition de l'égalisation des rentabilités marginales des investissements dans leurs divers emplois ;

forme et qui paie 1.000 francs de salaires par unité de produit fini. Le produit fini se vendra donc :

$$(1.100 + 1000).\ \frac{110}{100} = 2.310 \text{ francs.}$$

Un second produit est fabriqué avec une matière première qui coûte deux fois plus de travail, et dont la transformation coûte la même quantité de travail que dans le cas précédent. Dans ce cas, la matière première se vend 2.200 francs et le produit fini se vend $(2.200 + 1.000).\ \frac{110}{100} = 3.520$ francs.

Le rapport des prix des deux produits, $\frac{3.520}{2.310}$, est supérieur au rapport des coûts en travail qui est égal à $\frac{3}{2}$.

2) la condition de la fixation des prix des produits du sol et du sous-sol sur la base de leurs coûts marginaux de production.

La seconde condition est connue depuis très longtemps en tant que loi de l'économie capitaliste puisqu'elle forme la base de la théorie de la rente foncière et minière élaborée par T.R. Malthus et par David Ricardo. Toutefois, ces auteurs ne surent pas montrer comment la fixation des prix agricoles et miniers sur la base des coûts marginaux tendait à assurer la réalisation d'un emploi rationnel des terres et des gisements miniers.

Quant à la condition de l'égalisation des rentabilités marginales des investissements, on peut dire qu'elle était contenue dans la loi classique de la tendance à l'égalisation des taux de profit, mais seulement de façon implicite.

Si l'on suppose, avec Adam Smith, que les entreprises capitalistes cherchent à maximiser leurs taux moyens de profit, on admet que dans chaque entreprise la rentabilité marginale des investissements tend à être égale au taux moyen de profit. En effet, celui-ci est maximum quand un investissement supplémentaire ne le modifie pas, ce qui implique que la rentabilité de cet investissement soit égale à la rentabilité moyenne des investissements antérieurs. Mais si, avec Smith encore, on suppose que la concurrence tend à rendre égaux tous les taux moyens de profit, alors on admet aussi que toutes les rentabilités marginales des investissements tendent à s'égaliser.

Aucun auteur classique, cependant, ne sut indiquer la portée de cette loi, c'est-à-dire montrer qu'elle tend à assurer une répartition optima des investissements.

Ce sont les auteurs de l'école marginaliste, à la fin du XIXe siècle, qui mirent en évidence, pour la première fois, la portée des deux principes dont nous parlons. Sous ce rapport, ils apportèrent au développement de la connaissance économique une contribution de premier ordre. Mais, comme on le sait, l'école marginaliste entendait réfuter les thèses de Marx, et par conséquent aussi les principales thèses de l'école classique anglaise, puisque

ces thèses avaient été reprises par Marx. Pour cette raison, elle abandonna, notamment, la théorie qui fait du travail la source unique de la valeur et se rallia à la théorie des « trois facteurs de la production » de Jean-Baptiste Say. Ainsi s'explique que, jusqu'à présent, dans la pensée occidentale, on ait considéré la découverte des conditions de l'emploi rationnel du capital et des ressources naturelles comme une conséquence de la théorie des « trois facteurs » (2).

Les économistes soviétiques, aujourd'hui, tendent à admettre l'existence de ces conditions. Et pourtant, ils affirment qu'ils demeurent attachés à la théorie de la valeur-travail. Beaucoup diront, dans le monde occidental, que ces attitudes sont contradictoires. En ce qui nous coneerne, ce n'est pas du tout ce que nous pensons. La théorie selon laquelle le travail est la source unique de la valeur d'échange des biens possède, croyons-nous, une entière validité. Mais l'adhésion à cette théorie ne nous paraît nullement incompatible avec le souci de rechercher un système de prix rationnels conduisant à la maximisation de la production. C'est ce point essentiel que nous voudrions exposer dans le présent chapitre. Pour y parvenir, nous montrerons que toute décision d'investissement doit s'analyser comme une décision d'utiliser d'une certaine manière le travail « indirect », c'est-à-dire le travail consacré à la production des moyens de production et que, dès lors, les lois de l'utilisation optima des fonds investis sont toujours, en réalité, des lois relatives à l'utilisation optima de la quantité de travail dépensée par la société dans une période de temps donnée.

Ces lois impliquent, nous le verrons, que les prix soient égaux aux « dépenses marginales de production » (ces dépenses étant égales aux coûts marginaux augmentés des intérêts dûs pour les investissements marginaux).

(2) L'un des auteurs du présent ouvrage a longtemps cru lui-même que la critique de la théorie des trois facteurs de production impliquait la négation de tout apport positif de la part de l'école marginaliste (cf. notamment, H. Denis. *La valeur*, Paris, 1950, *Valeur et capitalisme*, Paris, 1957).

L'étude de la controverse soviétique sur la détermination des prix en régime socialiste l'a convaincu de son erreur.

Dans les secteurs autres que l'agriculture et les mines, les dépenses marginales tendent à se rapprocher des dépenses moyennes de production, pour la raison que la société doit chercher à faire prévaloir partout les conditions de production optima. Il en est autrement dans l'agriculture et les mines parce que les unités de production utilisent des terres dont la fertilité n'est pas la même ou exploitent des gisements plus ou moins riches. Les dépenses marginales de production, sur la base desquelles les prix doivent être fixés, demeureront ici de façon permanente très éloignées, dans bien des cas, des dépenses moyennes. Mais le fait que le travail demeure ainsi plus productif dans les entreprises qui utilisent les terres et les gisements miniers les meilleurs, n'autorise nullement, nous le verrons, à faire des « ressources naturelles rares » des facteurs de production créateurs de valeur.

1. La condition de l'utilisation optima du travail indirect dans l'hypothèse d'un délai uniforme de réalisation de ce travail

Le travail productif des membres de la société socialiste, fourni au cours d'une année, est utilisé soit pour produire des biens de consommation vendus dans l'année (3), soit pour produire des moyens de production utilisables au cours de périodes ultérieures : le travail de la première catégorie peut être nommé *travail direct*, et celui de la seconde catégorie *travail indirect*.

Le travail indirect lui-même est utilisé soit pour produire des moyens de production destinés à remplacer ceux qui ont été usés au cours de l'année, soit pour produire des moyens de production additionnels.

Une des tâches essentielles de la planification économique consiste à décider de la division annuelle du tra-

(3) La catégorie « biens de consommation » est entendue dans son sens le plus large. Elle inclut les biens consommés par l'Etat (bâtiments publics, armements, approvisionnements divers).

vail total en travail direct et travail indirect pendant la période couverte par un plan à long terme.

Théoriquement, on pourrait décider d'utiliser *directement* tout le travail productif. Cela voudrait dire qu'on ne se préoccuperait même pas de renouveler le matériel usé. On obtiendrait ainsi des productions annuelles de biens de consommation décroissantes, la productivité du travail diminuant à mesure que le matériel s'use.

Si l'on décide d'affecter chaque année une quantité suffisante de travail au renouvellement du matériel usé, on obtiendra sur l'ensemble de la période (à la condition qu'elle soit assez longue) une production de biens de consommation plus importante que dans le cas précédent.

En outre cette production sera répartie de façon égale au cours du temps. Au début de la période, elle sera donc plus faible que dans le cas précédent ; et elle deviendra plus forte au bout d'un certain nombre d'années.

Si, enfin, il est décidé d'affecter chaque année du travail à la production d'équipements additionnels, le volume de la production consommable (pour une période assez longue) sera encore plus considérable. Mais cette fois la production consommable croîtra au cours du temps. Elle sera donc, au début, plus faible que dans le second cas et *a fortiori* plus faible que dans le premier. Par contre, elle sera, à la fin de la période, plus forte que dans les deux cas précédents.

Investir n'est donc pas autre chose que décider d'affecter du travail à la construction d'équipements, c'est-à-dire d'employer du travail de façon indirecte. Cette décision a un double effet : d'une part, elle augmente le volume de la production de biens consommables pour l'ensemble de la période du plan ; d'autre part, elle diminue la production immédiate de biens consommables pour en augmenter la production ultérieure.

Au moment où commence la période couverte par le plan à long terme, il existe, dans la société, un certain volume d'équipements utilisables, qui sont le produit d'un travail antérieur. Le planificateur doit tenir compte des équipements existants pour décider de l'emploi du travail indirect car les équipements existants comman-

dent, dans une certaine mesure, l'efficacité des équipements que l'on peut envisager de produire.

Le problème se ramène donc à celui de l'emploi d'une certaine masse de travail indirect qui sera fournie pendant la période du plan.

Ce travail indirect sera fourni, ou « dépensé » à des dates déterminées. Il sera incorporé à des biens d'équipement qui permettront d'économiser des quantités déterminées de travail direct dans la fabrication de divers biens de consommation.

Par le fait de cette usure de l'équipement, le travail indirect passera des moyens de production aux biens consommables. Au moment où les biens de consommation seront vendus, le travail indirect sera « réalisé ».

Supposons d'abord (bien que cette hypothèse soit tout à fait irréelle) que la totalité du travail indirect nouveau soit dépensée en un instant au début de la période du plan et permette d'économiser *à une date unique* certaines quantités de travail direct, qui peuvent alors être utilisées pour fabriquer des biens de consommation additionnels apparaissant aussi à *un même moment*. Cela signifie que le délai de réalisation du travail indirect est le même partout. Sur la base de cette hypothèse il est facile de montrer que *l'emploi optimum d'une quantité donnée de travail indirect est réalisé quand les volumes additionnels de biens de consommation que l'on peut obtenir en employant une unité supplémentaire de travail indirect sont les mêmes pour toutes les affectations données au travail indirect.*

En effet, supposons, par exemple, que l'on envisage trois affectations du travail indirect : fabrication de machines à vapeur, fabrication de machines-outils, fabrication de machines agricoles. Il s'agit de savoir comment partager la quantité totale de travail indirect dont on dispose afin d'obtenir le résultat le meilleur.

Les proportions dans lesquelles les biens de consommations doivent être produits sont connues, ainsi que l'échelonnement dans le temps de la vente de ces biens. On connaît d'autre part la nature des équipements qui devront exister à la fin de la période du plan, pour être légués à la « génération » suivante. Dès lors, on doit

dire que l'investissement optimum est celui qui permet, en respectant les conditions posées, de produire un volume maximum de biens de consommation. Et l'on peut montrer que ce but n'est pas atteint lorsque les « rendements marginaux » du travail indirect, dans ses différentes affectations, sont inégaux.

Nous avons, par exemple, une quantité q de travail indirect affectée à la production de machines agricoles.

Supposons qu'en affectant à cet emploi une « unité » de travail indirect supplémentaire, représentant par exemple 10.000 heures, on puisse réduire à un moment t de 12.000 heures la dépense de travail direct exigée pour la fabrication de diverses productions. L'unité supplémentaire de travail indirect permet d'économiser, au temps t, 12.000 heures de travail qui pourront être utilisées pour fabriquer des biens de consommation additionnels.

Les biens de consommation additionnels obtenus constituent le *rendement marginal brut* du travail indirect. Si de ce rendement marginal brut on soustrait le volume de biens de consommation que l'on peut obtenir en utilisant *directement* les 10.000 heures de travail dont il s'agit, on obtient le *rendement marginal net* du travail indirect.

Supposons maintenant qu'en affectant une unité de travail indirect supplémentaire à la construction de machines-outils, on puisse réaliser, au temps t, une économie de 13.000 heures de travail direct. Il y a intérêt, évidemment, à préférer cet emploi au précédent, car 13.000 heures économisées permettront de produire un volume supplémentaire de biens de consommation plus considérable que 12.000 heures. Il est donc certain que, dans une semblable situation, on a avantage à transférer un certain nombre d'unités de travail indirect de l'industrie des machines agricoles à l'industrie des machines-outils. En d'autres termes, quand les rendements marginaux bruts et nets du travail indirect sont inégaux, on a intérêt à diminuer les investissements dans le secteur où les rendements du travail indirect sont les plus faibles pour augmenter les investissements dans les sec-

teurs où les rendements du travail indirect sont les plus élevés.

Mais le transfert d'un certain nombre d'unités de travail indirect dans le sens indiqué aura sans doute pour effet de réduire le rendement marginal du travail indirect incorporé dans les machines-outils. Si la mécanisation de la production est de plus en plus poussée dans un secteur, les économies de travail réalisées grâce à l'emploi de machines additionnelles sont de moins en moins grandes. Pour la même raison, le rendement marginal du travail indirect incorporé dans le matériel agricole sera sans doute augmenté.

Un moment viendra donc où les rendements marginaux du travail indirect, dans les deux emplois considérés, seront égalisés. On aura alors atteint une répartition optima du travail indirect entre ces deux emplois. Quand il en sera ainsi pour tous les emplois du travail indirect, l'affectation optima de ce travail sera réalisée.

Nous avons ainsi énoncé et démontré (dans une hypothèse très simple) la loi qui doit présider à l'affectation des fonds investis dans une économie socialiste. Et nous avons accompli cette tâche en maintenant sans aucune restriction l'idée que seul le travail crée de la valeur. Nous avons seulement accepté le fait évident que la productivité du travail, c'est-à-dire la masse des biens utiles ou des *valeurs d'usage* produites par le travail, dépend de *l'organisation du travail.*

Si, au cours d'une période de temps, on consacre une partie du travail disponible à fabriquer des moyens de production qui sont ensuite utilisés pour produire des biens de consommation, on obtient au total une plus grande masse de biens de consommation. Le supplément de produit obtenu est imputable à l'*ensemble du travail dépensé* au cours de la période, soit directement soit indirectement. Car le travail incorporé dans les moyens de production ne donnerait aucun produit s'il n'était associé à du travail direct. C'est la *combinaison* du travail direct et indirect qui possède une efficacité ou une productivité déterminée.

Quand on augmente la quantité de travail indirect utilisée, on réduit nécessairement l'emploi du travail direct.

On substitue donc du travail indirect à du travail direct. On modifie le rapport dans lequel sont combinés le travail direct et le travail indirect. Le supplément de produit est imputable au changement de la combinaison, c'est-à-dire à un changement de l'organisation du travail.

Il doit donc être tout à fait clair qu'en parlant de rendement brut ou net du travail indirect, nous ne faisons nullement entrer en scène un « second facteur de production » qui serait « créateur de valeur ».

Nous avons simplement, en substituant du travail indirect au travail direct, augmenté la productivité moyenne du travail dans l'économie. Il en est résulté une augmentation du volume de la production, c'est-à-dire de la masse des *valeurs d'usage* créées. Mais cette masse supérieure de valeurs d'usage est toujours le produit du seul travail humain.

Quant à la masse des *valeurs d'échange* créées dans l'économie, *elle ne s'est pas modifiée* puisque la quantité totale de travail dépensée est demeurée la même. Le travail étant devenu plus productif, les biens contiennent désormais une quantité moindre de travail par unité. Leur valeur *unitaire* est *diminuée.* Cette diminution des valeurs unitaires des biens est compensée par l'augmentation du nombre des unités produites, de telle sorte que la valeur d'échange globale de la production demeure la même.

2. La condition de l'utilisation optima du travail indirect dans le cas général

Dans la réalité, les délais de réalisation du travail indirect sont divers. Le travail indirect consacré aujourd'hui à la fabrication de machines agricoles permettra d'obtenir un supplément de biens de consommation au temps t, tandis que le travail indirect consacré aujourd'hui à la fabrication de machines-outils permettra d'obtenir un supplément de biens de consommation au temps t'.

Le travail direct économisé grâce à l'emploi du travail indirect permet dans les deux cas de produire un supplé-

ment de biens de consommation. Mais ces deux suppléments de biens n'apparaissent pas au même moment. Et l'on ne peut pas considérer comme indifférent le fait qu'un certain volume de biens de consommation soit disponible dans 1 an ou dans 2 ans.

La comparaison des gains réalisés par les divers emplois du travail indirect doit alors s'effectuer en tenant compte du « taux de dépréciation de la consommation dans le temps » qui est admis dans la société considérée.

Tout plan de production implique nécessairement l'adoption d'un certain taux de dépréciation de la consommation dans le temps.

En effet, si l'on prend la décision d'employer du travail de façon indirecte, c'est parce qu'il est jugé socialement plus avantageux de procéder ainsi, c'est-à-dire parce qu'on estime que l'avantage attendu de l'augmentation de la production de biens consommables *dans l'avenir* est plus important que le sacrifice représenté par l'abaissement *actuel* de la consommation.

L'emploi d'une unité supplémentaire de travail indirect au cours de la première année du plan, par exemple, diminue d'un certain montant les consommations immédiates afin d'augmenter d'un montant supérieur les consommations futures. Imaginons que seule la consommation de la première année du plan soit diminuée et désignons par Δx_0 cette diminution : imaginons également que seule la consommation de l'année t soit augmentée, d'un montant égal à Δxt. Si le sacrifice social représenté par la perte de Δx_0 est plus faible que l'avantage social représenté par Δxt, l'emploi de l'unité de travail indirect dont il s'agit doit être décidé (4).

(4) L'expression « sacrifice social » demande à être expliquée. Les biens de consommation « sacrifiés » comprennent des biens destinés à l'Etat. Pour cette raison déjà le sacrifice dont il s'agit a un caractère social. Mais il faut ajouter que même pour les biens destinés à la consommation individuelle, toute planification comporte une appréciation sociale du sacrifice que représente le report à une date ultérieure des satisfactions que ces biens permettent d'obtenir.

En régime capitaliste, le montant de l'épargne annuelle (c'est-à-dire le montant du travail annuel utilisé de façon indirecte) est décidé essentiellement par les membres de la classe dominante qui choisissent entre

Mais plus le nombre d'unités de travail indirect employées est grand, plus le sacrifice consenti par unité de travail est grand, parce que la diminution des consommations actuelles porte sur des biens de plus en plus indispensables. Simultanément, le volume supplémentaire de biens consommables réalisable dans l'avenir pour chaque unité supplémentaire de travail indirect diminue, comme on l'a vu plus haut. En outre, les consommations supplémentaires représentent, à volume égal, un avantage décroissant parce qu'elles concernent des biens de moins en moins indispensables. L'avantage représenté par le supplément de consommation dont il s'agit est donc certainement décroissant. Il est alors possible de dire que logiquement les responsables de la planification économique doivent cesser d'augmenter l'emploi du travail indirect au moment où le sacrifice représenté par la perte de la consommation Δx_0 est égal à l'avantage attendu de la consommation Δxt.

Δx_0 et Δxt étant équivalents et Δxt représentant une quantité supérieure d'unités de consommation (ces unités étant formées des divers biens dans la proportion voulue) on peut dire qu'une unité de consommation au temps o est socialement l'équivalent de N unités de consommation au temps t, N étant un chiffre supérieur à 1.

La grandeur N — 1 représentera dès lors la dépréciation de l'unité de consommation dans la période de temps comprise entre le moment actuel et le temps t. Si la période est égale à 1 an, N — 1 est le taux annuel de dépréciation de la consommation future, par rapport à la consommation présente, ou plus brièvement le « taux de dépréciation du futur ».

Ce taux de dépréciation du futur étant appliqué aux consommations supplémentaires rendues possibles par les économies de travail direct réalisées grâce à l'emploi du travail indirect, les rendements marginaux du travail indirect redeviennent comparables.

la consommation présente et l'enrichissement que peut leur procurer l'épargne. En régime socialiste il ne peut pratiquement rien subsister de ce processus.

Si une unité de travail indirect dépensée aujourd'hui permet d'obtenir dans n années un volume supplémentaire de biens de consommation égal à x_n, le rendement marginal brut de cette unité, évalué au moment où elle est dépensée, est égal à $\frac{x_n}{(1 + t)^n}$.

Si d'autre part, l'unité de travail en question, utilisée directement, permet d'obtenir aujourd'hui un volume de biens de consommation égal à x_0, le rendement marginal net de cette unité, évalué au moment où elle est dépensée, est égal à $\frac{x_n}{(1 + t)^n} - x_0$ (5).

Etant donné la nécessité de tenir compte de la dépréciation du futur dans le calcul des rendements marginaux du travail indirect, la loi énoncée précédemment demeure valable : l'emploi optimum du travail indirect est réalisé quand toutes les dépenses de travail indirect prévues au cours de la période du plan donnent les mêmes rendements marginaux nets.

Le travail indirect d'une année quelconque n est affecté à un certain nombre d'emplois différents. Il faut que dans chacun des emplois le rendement marginal net soit le même. Il faut aussi que les rendements marginaux du travail indirect d'une autre année n' soient identiques.

Mais nous savons par ailleurs que le planificateur doit diviser chaque année le travail total en travail direct et travail indirect de telle façon que l'avantage futur obtenu de la dernière unité de travail indirect soit égal au sacrifice consenti. Cela revient à dire que *les rendements marginaux nets du travail indirect de chaque année, évalués au moment où ce travail est dépensé, doivent être nuls.*

Ainsi, peut s'énoncer, finalement, la condition fondamentale de l'emploi optimum du travail indirect.

(5) Les unités permettant de mesurer les volumes de biens de consommation sont des « paniers de biens de consommation » contenant des quantités des divers biens proportionnelles aux quantités totales produites dans la période du plan.

3. La réalisation de la condition par l'égalisation des rentabilités marginales des investissements monétaires

La condition de l'investissement optimum, énoncée ci-dessus, étant posée, il faut se demander comment elle peut être mise en œuvre en pratique.

Un premier moyen de la réaliser consisterait à demander au planificateur de calculer les rendements marginaux nets du travail indirect et de choisir un programme tel que ces rendements soient tous nuls. Mais une telle méthode se heurterait à l'obstacle que constitue l'énorme complexité des calculs nécessaires.

Pour atteindre le but recherché, il existe heureusement une autre méthode qui consiste à faire payer aux entreprises socialistes des « intérêts » pour les fonds qui leur sont confiés, à un taux égal au taux de dépréciation du futur admis par la société, et à leur demander ensuite de rendre maxima leurs gains nets, c'est-à-dire la différence entre leurs recettes, d'une part, et, d'autre part, la somme de leurs coûts de production et des intérêts dûs pour les fonds qu'elles utilisent.

Dans ce cas, en effet, chaque entreprise tend à augmenter ses investissements jusqu'à ce que la dernière « unité » de monnaie investie procure, annuellement, un gain net égal au taux d'intérêt exigé. Les rentabilités marginales annuelles des investissements tendent donc à être égales partout à ce taux d'intérêt.

Mais on peut montrer que s'il en est ainsi, les rendements marginaux nets du travail indirect, évalués à la date de l'investissement, sont tous nuls, ce qui est la condition de la réalisation d'une répartition optima des investissements.

Investir, en effet, c'est payer un certain montant S de salaires à un moment t pour fabriquer un équipement et obtenir, à un moment t', grâce à l'utilisation de cet équipement une production P dont la vente donnera une recette monétaire R.

Si l'intervalle de temps compris entre t et t' représente

n années, et si le taux de dépréciation du futur est égal à θ, la production P obtenue au temps t' est l'équivalent d'une production $\frac{P}{(1 + \theta)^n}$ disponible au moment t (c'est-à-dire au moment où se fait l'investissement).

Les prix des biens étant donnés, on peut dire que si la vente de la production P donne une recette égale à R, la vente d'une production $\frac{P}{(1 + \theta)^n}$ donne une recette égale à : $\frac{R}{(1 + \theta)^n}$.

Cela permet de dire aussi qu'une recette R obtenue au moment t' est l'équivalent d'une recette $\frac{R}{(1 + \theta)^n}$ obtenue au moment t.

Dans ces conditions, le produit net, en monnaie, de l'investissement S, évalué au moment t, est égal à :
$\frac{R}{(1 + \theta)^n} - S$ (a).

D'autre part, si la rentabilité annuelle de chaque unité monétaire investie est égale au taux de l'intérêt, la recette monétaire obtenue grâce à l'investissement S, au bout de n années, est égale à la somme nécessaire au remboursement des salaires et au paiement de la somme des intérêts dûs ; elle est donc égale à : $S (1 + \theta)^n$

Remplaçons, dans l'expression (a) la recette R par la somme équivalente $S (1 + \theta)^n$. Nous pouvons dire que le produit net de l'investissement, évalué au moment de l'investissement, est égal à :

$$\frac{S (1 + \theta)^n}{(1 + \theta)^n} - S,$$

ce qui signifie qu'il est nul.

A une quantité nulle de monnaie ne peut correspondre qu'une valeur d'usage nulle. Nous pouvons donc affirmer que si un investissement marginal donne un produit juste suffisant pour payer les intérêts annuels des fonds investis sur la base du taux θ, c'est que le produit net de cet investissement est nul.

On a ainsi démontré que si les rentabilités annuelles des investissements marginaux sont partout égales au taux θ, le produit marginal net du travail indirect, apprécié au moment de la dépense de ce travail, est nul dans tous les secteurs de la production. C'est donc que la situation dont il s'agit correspond à une affectation optima du travail indirect : le fait que les rentabilités marginales des investissements monétaires des entreprises sont partout égales au taux de l'intérêt signifie bien qu'une situation optima est atteinte quant à l'utilisation du travail indirect dans ses divers emplois et *ne signifie rien d'autre que cela.*

Bien entendu le raisonnement qui précède n'est valable que si l'on maintient la définition du rendement marginal du travail indirect comme différence entre deux dépenses *minimales* de travail. Cela implique que les entreprises choisissent, *pour un investissement donné,* les volumes de production et les méthodes de production qui rendent minimum le coût total en travail, direct et indirect, du produit. Il en est ainsi du moment que le coût total en monnaie, correspondant à un certain investissement, est minimum, puisque, si l'on fait abstraction de tous versements d'intérêts pour les fonds investis, le coût monétaire est proportionnel au coût en travail.

Mais nous avons posé, au début de ce paragraphe, que l'entreprise recevait la consigne de rendre maxima ses gains nets, après paiements des intérêts. *Pour un investissement donné,* qui entraîne le paiement d'un montant donné d'intérêts, elle cherche à maximiser son profit total (avant paiement des intérêts), c'est-à-dire qu'elle cherche à rendre minima ses frais de production. Il est donc certain que si l'entreprise se comporte comme on le suppose, et si elle développe son investissement jusqu'à ce que la rentabilité marginale des fonds investis soit égale au taux de l'intérêt, la condition exigée pour l'obtention d'un volume optimum de production est réalisée.

4. La nécessité de rechercher l'égalisation des taux moyens de profit

La réalisation d'un optimum de production exige évidemment que l'on cherche à utiliser dans chaque branche de la production des unités de production d'un type optimum. C'est là un point essentiel que nous avons jusqu'ici volontairement mis de côté parce que nous avons implicitement admis que le planificateur « héritait » d'un certain nombre d'unités de production déjà équipées et qu'il ne pouvait envisager de modifier leur équipement.

Nous devons maintenant abandonner cette hypothèse. Car, en réalité, le planificateur doit constamment chercher à répartir la production totale de chaque bien entre un *nombre optimum d'unités de production* dont chacune utilise les meilleures techniques.

Dans l'analyse qui précède il a été implicitement admis que les unités de production cherchent toujours à rendre minima pour un investissement donné leurs coûts de production. Ce principe doit évidemment être suivi si l'on veut que pour une quantité donnée de travail direct et indirect la production soit maxima.

Si les entreprises emploient des méthodes de production différentes, elles obtiennent des résultats différents. Bien que dans chacune d'entre elles la rentabilité marginale de l'investissement soit égale au taux de l'intérêt, les rentabilités *moyennes* des investissements (quotient de la masse du profit par l'investissement total) ne sont pas partout les mêmes.

Dans un tel cas, l'optimum de production n'est pas véritablement réalisé, car il doit être possible d'élever la rentabilité moyenne et marginale des investissements dans les entreprises qui ont les coûts les plus élevés, en les transformant pour y introduire les méthodes de production les meilleures (cela peut entraîner, éventuellement, la fusion de plusieurs unités de production). En réalité, on doit dire que la condition de la réalisation de la situation optima est l'égalisation des rentabilités mar-

ginales des investissements *lorsque ces rentabilités sont maxima.*

On peut montrer que la recherche de la réalisation de cette condition tend à égaliser les taux moyens de profit, ou les rentabilités moyennes des investissements dans les différentes entreprises et les diverses branches de la production.

En effet, la transformation des techniques dans les entreprises inférieures d'une branche entraîne une augmentation du volume de production de cette branche.

Cette augmentation du volume de la production oblige normalement à abaisser le prix de vente du bien afin d'en assurer l'écoulement sur le marché ; et cela abaisse le taux moyen du profit dans les entreprises les meilleures. Le taux de profit dans les différentes unités d'une même branche de production se rapprochent donc les uns des autres. On tend ainsi à éliminer tous les gains nets des entreprises, c'est-à-dire à créer une situation dans laquelle les entreprises d'une même branche ont le même taux moyen de profit, qui est aussi le taux maximum qu'elles puissent réaliser. Cela signifie, nous le savons, que la rentabilité marginale des fonds investis dans la branche est égale au taux moyen de profit des entreprises.

Quand on procède à de semblables transformations dans chaque branche de la production, on obtient des taux de profit moyens (et des rentabilités marginales des investissements) différents suivant les branches. Il faut donc, maintenant, chercher à rétablir l'égalité des rentabilités marginales des investissements dans les divers secteurs : cela s'obtient en augmentant la production et en abaissant les prix dans les secteurs où les rentabilités sont les plus élevées, en diminuant la production et en relevant les prix dans les secteurs où les rentabilités sont les plus faibles.

Enfin, il faut maintenir l'égalité entre les rentabilités marginales (et moyennes) des investissements et le taux de dépréciation du futur admis par la société. Cela se réalise normalement par une augmentation de l'investissement annuel. En effet, les opérations précédentes ont eu pour conséquence d'élever les rentabilités marginales (puisque l'on a amélioré les méthodes de production). Il

convient donc d'augmenter les investissements afin de ramener les rentabilités marginales des fonds investis au niveau primitif.

Dans l'hypothèse où aucun obstacle permanent ne s'opposerait à ce que l'on puisse, dans tous les secteurs, ramener toutes les unités de production au type optimum, la condition nécessaire et suffisante de la maximisation de la production globale serait donc *l'égalisation au taux de l'intérêt des rentabilités moyennes des fonds investis dans toutes les unités de production.* Cependant, nous allons voir que cette condition ne peut pas être effectivement réalisée.

5. Les rentes permanentes et l'affectation optima des terres

Divers obstacles s'opposent à ce qu'on puisse effectivement atteindre la situation définie dans le paragraphe précédent.

En premier lieu, il faut tenir compte du fait que la productivité du travail, direct et indirect, dépend de la *localisation* de l'unité de production. Toute unité de production doit supporter des frais de transport pour l'acheminement des produits qu'elle achète (si l'on suppose que le transport est normalement payé par l'acquéreur). Ce fait empêche déjà que les conditions de production et les taux de profit moyens soient rigoureusement égalisés.

Cependant, une autre circonstance intervient ici qui est beaucoup plus importante encore : c'est le fait que les conditions de production dépendent dans les entreprises agricoles de la fertilité du sol et dans les entreprises minières de la richesse du sous-sol. En raison de cette circonstance il est impossible d'égaliser les conditions de production entre les entreprises de ces secteurs. Lorsque les rentabilités marginales des investissements sont partout égales, les entreprises agricoles et minières les plus favorisées conservent des gains nets qui corres-

pondent à ce que la théorie de l'économie capitaliste nomme la rente foncière et la rente minière.

Pourvu que chaque unité de production cherche constamment, pour un investissement donné, à rendre maxima ses profits, c'est-à-dire à rendre minima ses coûts de production, l'optimum de production est ici entièrement réalisé quand les rendements marginaux des fonds investis sont égaux au taux de l'intérêt, et bien que les taux moyens de profit ne soient pas égalisés. En effet, par hypothèse, il n'est pas possible de transformer les unités de production qui ne donnent pas de rentes pour les rendre équivalentes aux unités dans lesquelles le travail est plus productif. On a donc bien atteint un véritable optimum.

Il faut souligner qu'en ce qui concerne spécialement la production agricole le principe suivant lequel chaque unité de production doit rendre maxima ses gains nets prend une signification particulièrement importante : il implique que chaque parcelle de terre soit affectée à la production qui donne les gains nets les plus élevés.

Soit, en effet, une parcelle de terre qui, *lorsqu'elle est affectée à une production A*, procure une rente maxima R pour un investissement donné I. Imaginons qu'en l'affectant à une autre production B, on puisse augmenter la rentabilité des fonds déjà investis, et par conséquent la rente. Dans ce cas, la *véritable* rentabilité marginale de l'investissement I (c'est-à-dire sa rentabilité marginale *maxima*) est supérieure au taux de l'intérêt. On a donc avantage à changer l'affectation de la parcelle et à augmenter le volume des fonds qui y sont investis. On obtiendra ainsi une rente plus importante que R. Lorsque, *sur la base de la nouvelle affectation*, on aura de nouveau égalisé la rentabilité marginale de l'investissement au taux de l'intérêt, on aura véritablement atteint la situation qui correspond à l'optimum de production.

La localisation de l'entreprise par rapport aux sources d'approvisionnement et aux débouchés, la fertilité du sol, la richesse du sous-sol sont les trois causes principales qui donnent naissance à des avantages permanents de production au profit de certaines entreprises. Mais il faut ajouter que dans un intervalle de temps déterminé,

certaines entreprises jouiront toujours d'avantages temporaires qui s'opposent aussi à la complète égalisation des conditions de production dans chaque secteur. Il s'agit principalement d'avantages tenant au fait que les techniques de production se modifient et qu'il n'est pas possible (ni avantageux) d'introduire simultanément les techniques les plus avancées dans toutes les unités de production. Pratiquement dans chaque période couverte par un plan à long terme, on fera fonctionner un certain nombre d'entreprises nouvelles utilisant les techniques les meilleures (c'est-à-dire celles qui donnent la plus haute rentabilité aux fonds investis) à côté d'entreprises partiellement modernisées et d'entreprises utilisant des moyens de production anciens et des techniques anciennes.

Pour tous ces motifs, on doit admettre que le plan optimum de production ne comportera jamais une égalisation complète des conditions de production dans les entreprises d'un même secteur. Si donc un prix unique est fixé pour chaque produit, les rentabilités *moyennes* des fonds investis dans les différentes entreprises seront inégales. Les entreprises qui jouissent d'avantages de production permanents ou temporaires auront des rentabilités moyennes supérieures.

Il n'en reste pas moins vrai que le plan doit *tendre* à transformer les entreprises qui utilisent des équipements anciens. Dans ce domaine encore, c'est le principe de l'égalisation des rentabilités marginales des investissements qui doit servir de guide. Pour transformer une entreprise ancienne, il faut y investir des fonds. Etant donné les coûts de production qui devraient être payés si l'on utilisait sans transformation les équipements anciens, les investissements additionnels en vue de la modernisation de l'équipement permettent de réaliser certaines économies qui sont la base du calcul de leur rentabilité. En principe, des investissements de modernisation doivent être réalisés, dans toute entreprise ancienne, jusqu'au point où la rentabilité marginale de l'investissement devient égale au taux de l'intérêt.

En définitive, on peut donc dire que l'égalisation au taux de l'intérêt des *rentabilités marginales maxima* des

investissements est la condition nécessaire et *suffisante* de la réalisation d'un plan optimum de production. Toutefois, nous savons maintenant que, selon cette condition même, tout plan rationnel tend à rapprocher les unes des autres les rentabilités moyennes des fonds investis dans les entreprises, lorsque du moins cela n'est pas rendu impossible par l'existence d'avantages de production permanents.

6. Optimum de production et fixation des prix des produits

Si, comme nous l'avons admis, les entreprises socialistes cherchent à rendre maxima leurs gains nets, et si le planificateur cherche, de toutes les manières, à leur permettre de réaliser cet objectif, pour des prix donnés des produits, les rentabilités marginales des investissements dans les entreprises sont égales au taux de l'intérêt.

Cela revient à dire que, dans chaque entreprise, les investissements exigés par la production de la dernière unité du bien produit ne laissent aucun gain net. Il en résulte, évidemment, que le prix de vente couvre les coûts de production de cette dernière unité et les intérêts dûs pour les investissements exigés par sa production. La somme de ces coûts et de ces intérêts peut être appelée *dépense marginale de production* du bien.

Puisque chaque unité de production minimise ses coûts, et puisque le planificateur cherche constamment à généraliser les méthodes de production les meilleures, on peut ajouter que la dépense marginale dont il s'agit est une dépense *minima*.

Bien entendu, le principe que nous venons de poser ne constitue en aucune manière une « explication » suffisante du prix rationnel d'un produit. La dépense marginale minima de production, en effet, dépend généralement du volume de la production du bien considéré. Pour que le prix du bien soit rationnel, il faut donc en-

core que le volume effectif de la production du bien soit rationnel.

Nous avons supposé précédemment que le planificateur connaissait les quantités des divers biens à produire. Il faut maintenant poser la question de la détermination de ces quantités de biens. Dans quelle mesure le planificateur est-il libre de les choisir à sa guise ? Dans quelle mesure au contraire ses choix sont-ils commandés par les lois de la rationalité économique ? Voilà ce qu'il faut envisager. La question sera posée successivement pour les trois catégories de biens suivantes : les biens consommables, les biens de production durables (équipements fixes), les biens de production non durables (matières premières, combustibles et sources diverses d'énergie, produits semi-finis non durables).

Considérons en premier lieu les biens consommables. Si l'on veut que les consommateurs conservent le libre choix de leurs acquisitions (et cela semble désormais une condition admise par la plupart des partisans du socialisme), il faut aussi que les prix de vente au détail des marchandises égalisent l'offre et la demande de chacune d'entre elles. Il s'agit donc maintenant de déterminer la relation qui devra ou pourra exister entre les prix de vente au détail et les prix de vente des entreprises productrices.

Si l'on se contente d'appliquer aux entreprises qui assurent la distribution des produits les principes qui ont été dégagés précédemment pour les entreprises productrices, et si l'on ne prélève aucun impôt à l'occasion de la distribution des biens, les prix de vente au détail seront égaux aux dépenses marginales minima de production et de distribution.

L'application de ces principes de fixation des prix au détail signifierait que la détermination de la quantité produite d'un bien consommable résulte, en dernière analyse, d'une simple addition des décisions individuelles. Le planificateur se bornerait à enregistrer les demandes (à vrai dire avant qu'elles ne se manifestent) et à fixer les objectifs de production qui permettent de les satisfaire.

S'il fallait suivre ici la doctrine des économistes néo-

classiques, on devrait affirmer que cette solution est la seule qui soit rationnelle parce que seule elle permet de donner aux individus un « maximum de satisfactions ».

L'école néo-classique démontre que chaque consommateur détermine ses demandes des divers biens consommables de telle manière que les utilités des dernières unités demandées soient proportionnelles aux prix des produits. C'est ainsi, nous dit-on, qu'il se place dans la situation la plus avantageuse. Car si, par exemple, un litre de vin, qui s'achète au prix de 100 francs le litre, avait, à la marge, une utilité plus grande que 2 kilogs de pain qui s'achètent au prix de 50 francs le kilo, l'individu aurait avantage à consommer (au moins) 2 kilogs de pain en moins et à affecter les 100 francs ainsi économisés à l'achat d'un litre de vin supplémentaire, qui, par hypothèse, lui serait plus utile.

Dans une situation où les offres sur tous les marchés sont égales aux demandes, tous les individus maximisent effectivement leurs satisfactions. Alors, nous dit-on, si l'on suppose que l'optimum de production est réalisé, il est impossible de modifier la distribution des biens entre les individus sans désavantager au moins l'un d'entre eux. Nous pouvons reproduire l'essentiel de la démonstration qui est donnée de ce théorème en utilisant nos analyses précédentes.

En effet, si la production est optima, les rentabilités marginales des investissements sont égales dans tous les secteurs. Considérons deux produits A et B dont les prix pA et pB sont tels que l'on ait :

$\frac{p_A}{p_B} = \frac{1}{2}$. Le déplacement d'une certaine quantité de capital d'un secteur à l'autre permet de produire 1 unité de B supplémentaire en renonçant à la production de 2 unités de A.

Mais dans la même hypothèse, les productivités marginales du travail direct sont aussi égales dans tous les secteurs, ainsi qu'on l'a vu précédemment. Donc le déplacement d'une certaine quantité de travail direct permet aussi de produire 1 unité de B supplémentaire en renonçant à la production de 2 unités de A.

Les faits qui viennent d'être constatés peuvent s'expri-

mer en disant que le taux marginal de substitution entre les deux produits, $\frac{q_A}{q_B}$, est égal à l'inverse du rapport de leurs prix. Il est possible de donner à un individu au maximum deux unités suplémentaires de A en lui demandant de renoncer à une unité de B.

Mais nous savons par ailleurs que les rapports des utilités marginales des deux biens pour chaque consommateur, $\frac{U_{A1}}{U_{B1}}, \frac{U_{A2}}{U_{B2}}$ ... sont égaux à $\frac{p_A}{p_B}$. Dans notre exemple, l'utilité marginale de A, à l'état d'équilibre, est égale à 2 fois l'utilité marginale de B. Comme l'utilité marginale d'un bien décroît quand la quantité du bien consommée augmente, les deux unités de A supplémentaires que j'envisage de faire consommer à l'individu auront une utilité *moins grande* que l'utilité de B à laquelle je lui demande de renoncer. Donc sa situation sera moins bonne que précédemment.

Il est ainsi démontré qu'il est impossible, dans nos hypothèses, d'avantager un individu par une opération qui laisse intacte la situation des autres. On peut encore dire, car cela revient au même, qu'il est impossible d'avantager un individu sans diminuer les satisfactions obtenues par un autre individu au moins.

Les économistes néo-classiques attachent une grande importance à ce théorème. A leurs yeux, tout système économique qui envisagerait, dans quelque mesure que ce soit, de le violer, se condamnerait lui-même.

En fait, une telle position nous paraît entièrement erronée. Elle revient à poser comme principe suprême de la politique économique l'interdiction de modifier, *pour une raison quelconque,* les consommations *qu'une personne quelconque* a choisies *individuellement.* Mais dans une société capitaliste, la répartition des fortunes et des revenus relève dans une large mesure du hasard. Appliquer le principe dont il s'agit revient donc à sanctionner la domination du hasard sur la vie économique. On peut affirmer sans craindre de se tromper que jamais cela n'a été intégralement admis, même aux plus beaux jours du capitalisme libéral. En dépit de leurs efforts,

notamment, les économistes libéraux n'ont pas obtenu l'abolition de toute mesure d'assistance publique. Or sans aucun doute l'assistance viole le principe que nous venons d'examiner car elle modifie les consommations d'un grand nombre de personnes.

La société socialiste, qui se donne pour tâche de limiter le règne du hasard dans la vie sociale, ne saurait, évidemment, adopter le principe de la « maximisation des satisfactions » au sens où l'entend l'école marginaliste. Elle veut, au contraire, que la répartition des biens consommables soit l'effet des décisions sociales arrêtées en vue du bien général.

Dans ces conditions, il demeure vrai que généralement les prix des biens de consommation doivent être fixés de telle sorte que l'offre et la demande de ces biens soient égales. Mais il n'en résulte pas que le planificateur se bornera à enregistrer les demandes des individus. Il pourra parfaitement, et, dans bien des cas sans doute, il devra délibérément abaisser les prix de certains biens de consommation afin d'en développer l'usage, et élever les prix de certains autres biens de consommation afin d'en restreindre l'usage. Ce faisant il constatera, fréquemment, que les prix socialement nécessaires ne sont plus égaux aux dépenses marginales de production et de distribution. Mais, cela ne constitue nullement un obstacle à la réalisation de la politique choisie. Si le prix nécessaire est supérieur aux dépenses marginales relatives à la quantité du bien demandée à ce prix, un impôt sera prévu pour chaque unité du bien vendue par les entreprises commerciales. Si, au contraire, le prix nécessaire est inférieur aux dépenses marginales, une subvention sera attribuée à ces entreprises pour chaque unité vendue.

Ainsi apparaît-il que l'adoption des principes propres à réaliser l'optimum de production ne signifie nullement que la société socialiste devrait renoncer à déterminer l'importance des différentes productions et à fixer les prix en fonction des buts les plus généraux qu'elle poursuit.

Mais il nous faut maintenant aborder le problème de

la fixation des quantités produites des biens autres que les biens consommables.

Les quantités des biens de production, durables ou non durables, dont la fabrication doit être prévue, dépendent tout d'abord des quantités de biens de consommation que l'on veut obtenir. Mais la connaissance de la production prévue de biens de consommation ne permet pas, à elle seule, de dire quelles quantités de biens de production doivent être produites. Car pour obtenir un bien de consommation, on peut employer différentes méthodes impliquant l'emploi de diverses quantités de biens de production variés. Il existe un problème spécifique de la détermination des quantités à produire des divers biens de production parce que ces biens sont substituables les uns aux autres.

Lorsqu'il s'agit de biens de production durables, les volumes de production sont déterminés par la règle de l'égalisation au taux de l'intérêt des rentabilités marginales des investissements.

En effet, chaque entreprise tend à faire usage d'un moyen de production donné si elle peut ainsi abaisser ses coûts et elle tend à en augmenter l'emploi tant que cette dernière unité des moyens de production permet de réaliser des économies supérieures à l'intérêt dû pour l'investissement nécessaire. Ainsi, quand les quantités des biens de consommation à produire, et leurs prix, sont déterminés, les quantités optima de chaque moyen de production, *pour un prix donné* des divers équipements, sont aussi déterminées.

Mais par ailleurs, les prix des moyens de production doivent être égaux à leurs dépenses marginales minima de production. Cette condition, conjointement avec la précédente, détermine en même temps que les prix effectifs des moyens de production les quantités optima qui doivent *effectivement* être produites.

Le problème de la détermination des quantités et des prix des biens de production non durables doit être résolu de la même manière. Différentes matières premières, combustibles, etc. peuvent être fréquemment employés en quantités variables en vue de la production d'un bien déterminé. Suivant que l'on emploie plus ou

moins d'une certaine matière première, ou d'un combustible, le coût en travail du bien est plus ou moins élevé. On peut donc parler de rendement marginal d'une matière première, d'un combustible, dans la production d'un bien, ce rendement étant l'économie de travail (et donc de salaires) que l'emploi de la dernière unité du bien de production considéré permet de réaliser.

Pour rendre maxima leurs gains nets, les entreprises doivent donc utiliser des quantités telles d'une certaine matière première que son rendement marginal soit égal à son prix. Car s'il était inférieur, on pourrait, en augmentant la quantité de la matière première, réaliser un gain net supplémentaire.

Mais, d'autre part, le prix de chaque bien de production non durable doit être égal à ses dépenses marginales minima de production. Les quantités et les prix de ces biens devant être fixés de telle manière que les deux conditions précédentes soient remplies, ces quantités et ces prix sont déterminés.

On peut aussi justifier la solution qui vient d'être donnée en utilisant la notion de taux marginal de substitution entre deux matières premières.

Pour rendre maxima ses gains nets, une entreprise doit toujours utiliser deux éléments substituables dans des proportions telles que leur taux marginal de substitution soit égal à l'inverse du rapport de leurs prix. Si 1 tonne supplémentaire du minerai A, par exemple, peut remplacer les « deux dernières » tonnes du minerai B, l'opération de substitution laisse un gain net lorsque la tonne de A se vend moins cher qu'une demi-tonne de B. Lorsque les gains nets sont maxima, une opération de ce genre n'est donc plus possible, ce qui signifie que le principe énoncé ci-dessus est vérifié.

Dans l'analyse de la détermination des prix des matières premières, la condition qui vient d'être dégagée peut remplacer celle de l'égalité entre les rendements marginaux des matières premières et leurs prix. Mais s'il en est ainsi, c'est que ces deux conditions ne sont pas en réalité différentes. En effet, si la dernière unité de la matière première A permet de réaliser une économie X, tandis que la dernière unité de la matière pre-

mière B permet de réaliser une économie égale à 2 X, il est clair que la dernière unité de A peut remplacer les deux dernières unités de B. Si donc les rendements marginaux sont égaux aux prix, le rapport des prix est bien égal à l'inverse du taux marginal de substitution entre les deux matières premières.

*
* *

A chaque étape de la présente discussion, nous avons supposé que les prix des biens autres que ceux dont nous envisageons la détermination étaient déjà fixés. Cette façon de présenter les choses ne pouvait être évitée. Mais il faut maintenant préciser qu'en réalité le processus de détermination des prix et des quantités à produire de *tous* les biens est un processus unique. Nous ne sommes pas en présence d'une série de problèmes indépendants, mais d'un problème unique, chaque prix et chaque quantité d'un bien représentant un élément de la solution de ce problème.

La détermination des prix optima est indissolublement liée à la détermination des volumes de production optima. Dans une économie socialiste qui atteint une situation optima, les prix rationnels des biens de production sont égaux aux dépenses marginales minima engendrées par la production des quantités optima, c'est-à-dire des quantités demandées par les utilisateurs des biens. Quant aux biens de consommation, leurs prix rationnels sont égaux aux dépenses marginales minima de production et de distribution augmentées éventuellement du montant de l'impôt ou réduites du montant de la subvention que l'on a établis afin que les demandes des individus correspondent aux consommations décidées par le plan.

7. La supériorité d'un système de prix tenant compte de l'intérêt des fonds investis

Dans la controverse soviétique sur la fixation des prix, la question centrale est celle de savoir s'il convient ou

non de prendre en considération la rentabilité des fonds investis dans les entreprises et de faire jouer à cette notion de rentabilité un rôle essentiel dans le processus de fixation des prix. Sur la base des analyses qui précèdent, il nous paraît certain qu'une réponse affirmative s'impose. Et nous pensons que les partisans de cette solution ne peuvent manquer de l'emporter.

Il apparaîtra en effet, de plus en plus clairement, en Union Soviétique, que l'absence d'une rémunération des fonds investis empêche une utilisation parfaitement judicieuse de ces fonds.

Cela tient, tout d'abord, au fait que dans le système soviétique actuel, l'entreprise, dans la mesure où elle chercherait (en relation avec les directives qui lui sont données) à rendre maxima ses bénéfices, tendrait à *pousser trop loin ses investissements.*

Les frais de production de l'entreprise se composent, pour l'essentiel, des frais d'amortissement de l'équipement utilisé, du coût des matières premières consommées et du montant des salaires payés.

Admettons, pour simplifier, que le coût des matières premières soit indépendant des méthodes de production adoptées. Les autres frais, au contraire, dépendent des méthodes de production choisies. Il est possible, en effet, de réduire le montant du travail direct de production, c'est-à-dire le montant des salaires, en augmentant l'importance des équipements utilisés, c'est-à-dire en élevant les frais d'amortissement du matériel.

Dans une entreprise peu mécanisée, l'emploi d'équipements supplémentaires réduit les salaires payés d'un montant supérieur à l'élévation des frais d'amortissement. Mais quand on développe sans cesse le degré de mécanisation, un moment vient où, au contraire, le montant des frais supplémentaires d'amortissement dépasse l'économie réalisée sur les salaires.

S'il en est ainsi, il y a une méthode de production pour laquelle le coût total est le plus faible. C'est la méthode qui sera choisie par l'entreprise qui jouit de l'autonomie financière et qui est intéressée à la maximisation de son profit.

Par définition, la situation est alors telle que l'entre-

prise ne peut, en augmentant l'emploi du capital, obtenir aucun produit *net* supplémentaire, puisque le capital additionnel lui coûte autant qu'il lui rapporte.

Il semble donc que la rentabilité marginale de l'investissement soit alors égale à 0. Mais il en est ainsi parce l'entreprise, n'ayant pas d'intérêt à payer, ne tient pas compte du fait que le produit supplémentaire obtenu grâce aux investissements n'apparait *qu'au bout d'un certain temps.* Si, au contraire, on tient compte de ce fait, et si l'on calcule la valeur *actuelle* du produit obtenu grâce à l'investissement marginal, on s'aperçoit que le rendement *véritable* de cet investissement est *négatif.*

Puisque nous savons que l'emploi optimum des investissements est réalisé quand la valeur actuelle de leurs rendements marginaux est nulle, il est clair que notre entreprise socialiste tend *à pousser trop loin l'emploi du capital* (6).

Bien entendu, il ne sera pas possible que toutes les entreprises adoptent effectivement les méthodes qui maximisent leurs profits. S'il en était ainsi, les rendements marginaux du travail indirect seraient tous inférieurs à 0, ce qui signifierait que l'on investit trop, compte tenu du taux de dépréciation du futur. Si l'on suppose que le taux d'accumulation correct a été choisi, il doit être impossible de satisfaire toutes les demandes d'équipement des entreprises. Le planificateur devra donc refuser à de nombreuses entreprises une partie des fonds qu'elles demandent en vue d'acheter des équipements.

Mais dans l'hypothèse que nous avons admise, qui est celle de l'investissement gratuit, le planificateur ne dispose d'aucun critère lui permettant de guider son action dans ce domaine, et de justifier les refus qu'il oppose aux demandes de fonds. Les rendements marginaux du travail indirect, dans ses divers emplois, ne seront pas égalisés, et, en dépit du fait que les entreprises dispo-

(6) Il faut toutefois noter un fait important : c'est que l'entreprise qui veut abaisser ses coûts grâce à l'emploi d'équipements supplémentaires doit *réduire,* toutes choses égales par ailleurs, le nombre de ses travailleurs. Cette obligation peut évidemment freiner le développement de l'emploi du capital.

sent de l'autonomie financière, calculent des coûts de production et réalisent des profits, on ne parviendra donc pas, en général, à réaliser une affectation des investissements qui puissent être qualifiée d'affectation optima. Les unités de production, se heurtant à des refus « arbitraires » dans leurs tentatives pour améliorer leurs méthodes de production, risqueront fort de se désintéresser de cette amélioration.

*
* *

A côté de la source de gaspillage que nous venons d'analyser, il en est une autre qui, dans la pratique, a peut-être une importance plus grande, si l'on se réfère aux descriptions des auteurs soviétiques : elle tient au fait que les entreprises laissent inutilisés des équipements et conservent des stocks trop considérables. A vrai dire, il semble que l'on pourrait s'opposer à certaines de ces pratiques par d'autres moyens que la mise en vigueur d'un système de paiement d'intérêts pour le capital. On doit souligner notamment que les équipements inutilisés deviendraient onéreux pour les entreprises si des règles d'amortissement leur étaient imposées qui les obligeraient à inclure dans leurs coûts des annuités indépendantes, au moins dans une certaine mesure, de l'utilisation des équipements, ce qui pourrait être sans doute justifié par l'idée de l'obsolescence des équipements. Toutefois, en ce qui concerne les stocks excessifs une telle méthode n'aurait pas d'efficacité. La perception d'un intérêt serait ici le véritable remède. Pour lutter contre la sous-utilisation des équipements, l'intérêt serait un remède supplémentaire.

Cette lutte contre le gaspillage des fonds investis étant le plus souvent mise en avant, on peut s'étonner, au premier abord, de constater que l'on invoque aussi, en faveur de la rémunération de l'investissement, la nécessité de lutter contre la tendance des entreprises à se contenter de techniques anciennes au lieu de chercher à se moderniser (7).

(7) Cet argument est évoqué dans l'article de V. Batyrev « Problèmes de la formation des prix et stimulation matérielle », *Voprosy Ekonomiki*, 1963, nº 5.

Si, dit-on, les prix sont fixés en ajoutant dans chaque secteur (ou éventuellement chaque entreprise) des marges de profit proportionnelles aux salaires payés, les branches (ou les entreprises) qui améliorent leurs méthodes de production en remplaçant du travail par des machines verront leurs profits diminuer.

Cet argument ne s'oppose pas, en réalité, à l'analyse que nous avons faite plus haut, et dont la conclusion était que la gratuité de l'investissement tend à engendrer le suréquipement. Notre analyse, en effet, était fondée sur l'hypothèse implicite que l'entreprise considère comme définitivement fixés les prix de ses produits et n'envisage pas que son propre choix, quant aux méthodes de production, puisse avoir une influence sur ces prix.

Or, cette hypothèse peut se révéler inexacte. Dans ce cas, la tendance à écarter les méthodes les plus capitalistiques, afin d'éviter de susciter une baisse du prix du produit, entre en conflit avec la tendance au suréquipement. Il est possible qu'elle soit la plus forte. Ainsi s'explique que deux dangers opposés soient invoqués par les partisans de la rémunération du capital. Leurs arguments ne s'annulent pas. Puisqu'en effet on peut penser que certains secteurs de l'économie tombent dans un excès et d'autres secteurs dans l'excès inverse, il est indispensable de prendre en considération le remède qu'ils préconisent et qui est le même pour les deux cas.

8. Optimum de production et loi de la valeur

Les analyses qui précèdent ne confirment pas les conceptions d'économistes tels que S. Stroumiline, selon lesquels tous les prix devraient être strictement proportionnels aux coûts moyens en travail ou aux valeurs des produits. Néanmoins, nous pensons que la théorie de la valeur-travail conserve toute sa validité et toute son importance.

En premier lieu, il convient de faire remarquer que dans le système de prix rationnels qui vient d'être pro-

posé, la loi suivant laquelle toute valeur d'échange est créée par le travail demeure entièrement valable.

Il est en effet tout aussi impossible dans une économie socialiste que dans une économie capitaliste d'attribuer la création des valeurs d'échange à une pluralité de « facteurs de production ».

Nous admettons que les entreprises socialistes doivent payer des intérêts pour les fonds qui leur sont confiés. Mais ainsi que nous l'avons montré, le produit supplémentaire qui apparaît lorsqu'on fait des investissements doit être attribué à une meilleure utilisation du travail social, réalisée par la transformation d'une certaine quantité de travail direct en travail indirect. Il ne peut donc être question d'expliquer la productivité des investissements par la présence d'un facteur de production autre que le travail.

Ainsi que nous l'avons déjà dit, l'effet de l'investissement, à l'échelle sociale, doit s'analyser comme une augmentation de la masse *des valeurs d'usage* produites, grâce à l'élévation de la productivité du travail, la masse des *valeurs d'échange* demeurant constante.

Il est vrai qu'à l'échelle de l'entreprise l'investissement fait apparaître un gain net en monnaie qui représente bien de la valeur d'échange. D'où vient donc cette valeur ? Il faut dire qu'elle est prélevée sur la masse des valeurs d'échange créée dans l'économie. L'opération d'investissement ne crée jamais de valeur d'échange mais modifie seulement les points auxquels la valeur d'échange est *réalisée.* Si l'on peut parler d'un produit monétaire de l'investissement, c'est parce que l'investissement déplace de la valeur d'échange et non parce qu'il en crée.

Mais considérons maintenant la terre, en économie socialiste. Nous admettons que les entreprises agricoles utilisant des terres de fertilité supérieure aux terres marginales (qui sont les moins fertiles de toutes celles qui sont mises en culture) réalisent des gains nets ou des rentes. Faut-il donc considérer ces rentes comme l'expression de la contribution du « facteur terre » à la création des valeurs ? Cela serait bien impossible, car il faudrait alors soutenir que les terres « supra marginales » apportent une contribution à la création des

valeurs, ou sont « productives », tandis que les terres marginales, qui ne donnent pas de rente, sont « improductives ». Cela serait évidemment tout à fait absurde car il est bien entendu que les terres marginales sont fort utiles à la production.

Dans une économie capitaliste, les terres marginales elles-mêmes rapportent un loyer à leurs propriétaires. C'est ce loyer que Marx a nommé la « rente absolue », par opposition à la « rente différentielle », loyer supplémentaire payé pour les terres supra-marginales. L'auteur du *Capital,* pensons-nous, avait entièrement raison de refuser d'admettre que l'origine de cette rente absolue puisse être la contribution de la terre à la création de la valeur des produits agricoles. A juste titre, il affirmait que la rente absolue constitue un prélèvement sur le revenu social engendré purement et simplement par la position de monopolistes des propriétaires fonciers.

Dans une économie socialiste, la rente absolue ne peut plus exister. Les auteurs soviétiques sont d'accord sur ce point (8). Les terres marginales ne procurent donc aucun gain net aux entreprises qui en disposent. Ce fait permet de mettre en pleine lumière, nous venons de le voir, le caractère erroné de toute théorie qui ferait de la rente la rémunération d'un « facteur de production ».

Certes, il est bien vrai que les travailleurs utilisent toutes sortes d'éléments naturels sans lesquels ils ne pourraient produire. Il n'y a pas de production sans utilisation de l'air, de la chaleur solaire, etc. La terre est l'un de ces éléments naturels indispensables aux travailleurs dans la branche de l'agriculture. Mais il est tout à fait impossible de soutenir que l'analyse économique devrait séparer, dans la valeur d'échange, ce qui est créé par la nature et ce qui est engendré par le travail humain. La raison en est que la valeur d'échange n'est en aucune manière un phénomène « naturel ». C'est un fait social créé par la conscience des hommes. Adam Smith a fait franchir un grand pas en avant à la science

(8) Cf. par exemple, A. Bolgov, « Problems of differential rent in the collective farms », *Voprosy Ekonomiki*, 1962, n° 10, traduction en langue anglaise in *Problems of Economics*, mars 1963, p. 3-15.

de l'économie lorsqu'il a refuté l'erreur physiocratique qui voyait, précisément, dans la nature la source de la valeur. A juste titre, il a posé en principe que le travail, fait social, peut seul expliquer cet autre fait social que constitue la valeur d'échange. Toute théorie qui attribue à la nature, ou, ce qui revient au même, aux « ressources naturelles rares », le pouvoir de créer de la valeur constitue un retour à un point de vue depuis longtemps dépassé.

Si donc toute valeur d'échange est créée par le travail, comment est-il possible, néanmoins, que les rapports des prix soient différents des rapports des coûts en travail ou des valeurs ? La réponse qui doit être faite à cette question est celle que Marx proposait déjà : il faut dire que le travail *réalisé* lors de la vente de la production d'une industrie déterminée peut être supérieur au travail *dépensé* dans cette industrie, à la condition que dans une autre industrie le travail réalisé soit inférieur au travail dépensé, les deux différences se compensant. Ainsi que le disent les économistes soviétiques, la loi de la valeur est respectée dans l'économie socialiste, puisque le revenu national représente la quantité totale de travail dépensée annuellement dans la sphère de la production.

Cette vérification de la loi de la valeur se produit de façon entièrement spontanée sans que le planificateur ait à s'en soucier, et même si les rapports entre les prix des marchandises particulières sont très différents des rapports entre leurs valeurs.

Toutefois cela ne signifie nullement que le planificateur socialiste puisse se dispenser de comparer rapports de prix et rapports de valeurs.

Nous avons vu, en effet, que la société socialiste ne saurait se borner à enregistrer les demandes des consommateurs mais que les quantités consommées des divers biens doivent être décidées socialement. Nous pouvons préciser maintenant que du point de vue de la détermination des quantités de biens consommées, la valeur des biens doit sans doute jouer un rôle important, pour la raison que le principe socialiste de la distribution « selon le travail » doit conduire normalement à fixer pour les

biens de consommation des prix proportionnels aux coûts moyens en travail de ces biens.

Supposons que deux individus aient fourni dans l'année exactement le même travail. Ils ont, de ce fait, reçu, en principe, le même revenu. Supposons qu'ils utilisent ce revenu de façons différentes. Si les prix des biens qu'ils acquièrent ne sont pas proportionnels aux coûts moyens en travail des biens, il est vraisemblable que les quantités de travail contenues dans leurs consommations totales seront différentes. Le principe de la distribution selon le travail ne sera donc pas rigoureusement appliqué.

Il y aurait donc incompatibilité entre le système rationnel des prix et l'un des principes fondamentaux du socialisme ? En aucune manière, car nous avons déjà montré que le système rationnel des prix n'exige nullement que *les prix de détail des biens de consommation* soient calculés sur la base des dépenses marginales de production et de distribution. On peut parfaitement imaginer un système dans lequel tous les prix de détail des biens de consommation seraient proportionnels aux valeurs de ces biens, tandis que les autres prix seraient fixés en fonction des principes qui assurent la réalisation de l'optimum de production.

Ceci étant posé, deux remarques s'imposent sans doute. Tout d'abord les prix des biens de consommation ne peuvent être fixés sur la base des valeurs que dans la mesure où les valeurs des biens sont connues du planificateur. Les auteurs soviétiques qui s'efforcent d'appliquer à l'économie socialiste les méthodes de la programmation linéaire ont montré qu'il est théoriquement possible de déterminer les coûts en travail des biens. Toutefois, il est assez évident que, pendant une longue période de temps au moins, on ne pourra prétendre qu'à une connaissance très approximative des valeurs.

D'autre part, il faut souligner que le principe de la distribution selon le travail ne doit sans doute pas être interprété de façon si rigoureuse qu'il interdirait de fixer, pour des raisons sociales particulières, les prix de certains biens de consommation à des niveaux qui ne correspondraient pas aux valeurs de ces biens. Des motifs sociaux divers peuvent exercer une influence sur la fixa-

tion des volumes de production de certains biens, et par conséquent, sur leurs prix. La vente des articles utiles au développement culturel, par exemple, à des prix très bas (relativement à leurs coûts moyens en travail aussi bien que relativement aux dépenses marginales de production et de distribution) se justifie entièrement, bien que cela puisse, sans aucun doute, détourner d'une application intégrale du principe de la distribution selon le travail.

Pour tous ces motifs, nous voyons qu'il serait excessif d'exiger la mise en vigueur de façon rigoureuse, dans une économie socialiste, du principe de la proportionnalité des prix des biens de consommation aux valeurs de ces biens. Toutefois, même s'il ne peut pas ou ne veut pas fixer tous les prix des biens de consommation sur la base de leurs valeurs, le planificateur doit autant que possible connaître les écarts qui peuvent exister entre prix et valeurs. A cette condition, la rationalité de ses interventions pourra progressivement s'améliorer.

Ainsi se justifie déjà, croyons-nous, l'intérêt que les économistes soviétiques attachent à la notion de valeur. Toutefois, il nous semble impossible de ne pas évoquer ici l'immense portée de la théorie classique et marxiste de la valeur, non seulement dans le domaine propre de la théorie économique, mais en tant que notion de base de l'analyse comparée des systèmes capitaliste et socialiste, c'est-à-dire, finalement, en tant que catégorie indispensable à l'élaboration d'une philosophie de l'histoire contemporaine.

Si l'on admet la théorie de la valeur travail, on comprend que le profit du capital est prélevé sur la valeur créée par le travail. Smith et Ricardo l'admettaient. Mais il appartint à Karl Marx d'en déduire toutes les conséquences.

Dans l'économie capitaliste, il n'existe aucune norme *économique* permettant d'expliquer le partage de la valeur créée entre le capital et le travail. Certes, on peut dire, avec Marx, que le salaire correspond à ce qui est nécessaire à la reproduction de la force de travail, c'est-à-dire à la valeur de cette force. Mais l'auteur du *Capital* prend soin de préciser (après Ricardo) que la valeur de

la force de travail dépend du temps et du lieu. Elle est une donnée *historique* et ne résulte nullement de l'action d'une loi économique.

Cette thèse est essentielle, car on doit alors admettre que le partage de la valeur créée résulte uniquement du rapport des forces qui existe entre les capitalistes et les travailleurs. La classe capitaliste cherche constamment à exploiter au maximum la force de travail, c'est-à-dire à retenir la plus grande part possible de la valeur créée. Les travailleurs résistent à cette pression permanente et peuvent, dans des circonstances favorables, augmenter leur part du revenu national. Mais ils n'y parviennent jamais qu'en luttant contre l'exploitation.

La théorie de la valeur-travail, finalement, justifie donc la thèse selon laquelle la lutte entre le capital et le travail appartient à l'essence du capitalisme (9). C'est une conclusion d'une immense portée car elle permet de comprendre la nature de l'aliénation de la conscience humaine dans le régime capitaliste.

La société capitaliste est divisée en deux classes hostiles dont chacune est vouée à poursuivre un but particulier qui l'oppose à l'autre. La classe capitaliste poursuit le profit, et pour cela lutte pour réduire les salariés à la portion congrue. La classe ouvrière lutte pour préserver son salaire et pour l'améliorer. Qu'ils soient capitalistes ou travailleurs, les individus poursuivent la réalisation de leur intérêt particulier et ne s'élèvent jamais à la considération de l'intérêt social. Le système lui-même le leur interdit. Mais si l'on admet que l'homme est un être social et que sa vocation est d'en prendre conscience, on doit dire que le régime capitaliste tend à interdire à l'individu de réaliser l'être humain qu'il porte en lui.

Si nous passons maintenant à l'analyse du régime socialiste, nous devons dire, sans doute, que la collectivisation des moyens de production ne permet nullement l'attribution directe aux travailleurs, comme revenus per-

(9) Cette thèse ne doit d'ailleurs pas conduire, pensons-nous, à nier que le capitalisme se transforme profondément au cours du temps, et que la lutte des classes puisse elle-même prendre des formes différentes suivant les lieux.

sonnels, de toute la valeur créée. Mais elle supprime le profit *privé.* La part de la valeur non attribuée directement aux travailleurs forme un « surproduit » (pour reprendre le terme utilisé par les économistes soviétiques) qui est destiné à permettre la couverture des besoins de l'Etat et la réalisation d'investissements additionnels dans l'économie. Désormais, le partage de la valeur créée n'est plus la conséquence d'une lutte entre deux classes sociales dont les intérêts sont diamétralement opposés. Ce partage est la conséquence d'une décision sociale.

Bien entendu, si l'Etat est entre les mains d'un homme ou de quelques hommes qui imposent à la société leur volonté particulière, l'aliénation réapparaît sous une autre forme. La disparition du capitalisme n'assure donc pas la disparition automatique de l'aliénation économique. Après que l'on a réalisé la collectivisation des moyens de production, il reste encore à édifier un Etat dont les décisions soient véritablement rationnelles. Il ne nous appartient pas ici d'aborder les problèmes que pose la réalisation de cette tâche. Mais quelle qu'en soit la difficulté, et quelles que soient les tares qui puissent historiquement marquer tel ou tel Etat socialiste, il n'en reste pas moins que la disparition du capitalisme fait franchir à l'homme un pas décisif sur le chemin de sa réalisation. L'opposition capitaliste des classes ayant disparu, l'unification sociale devient possible ; on peut concevoir un régime économique et social dans lequel l'individu agit socialement et en est conscient.

Parmi les tâches sociales qui incombent à l'ensemble des individus, dans le nouveau régime, l'une des plus importantes est précisément le partage de la valeur créée entre le salaire et le surproduit. Aucune loi économique, ici encore, ne saurait présider à ce partage.

Il s'agit de déterminer quels sont les besoins légitimes de l'Etat et, d'autre part, quelle fraction des forces productrices doit être affectée, non pas à la fabrication de biens immédiatement consommables, mais à la production de moyens de production qui augmentent dans l'avenir la capacité de production de la société. Il n'existe pas de norme économique pouvant permettre de résou-

dre automatiquement ce problème. C'est pourquoi sa solution est l'une des grandes tâches *politiques* de la société socialiste.

9. Le problème de l'utilisation optima des moyens de production existants

Les deux auteurs qui ont, les premiers, réclamé l'introduction du calcul marginal dans l'économie soviétique, L.V. Kantorovitch et V.V. Novojilov, ont fréquemment abordé la question de l'optimum de production par une voie un peu différente de celle que nous avons suivie jusqu'ici ; ils ont posé le problème de l'utilisation optima de moyens de production déjà produits, et se trouvant disponibles au début de la période du plan.

L.V. Kantorovitch envisage une série de travaux qui peuvent être exécutés soit manuellement soit à l'aide de machines. Il montre qu'il existe une certaine répartition des machines entre les divers emplois possibles qui rend minimum le prix de revient global des travaux. Pour que les entreprises adoptent spontanément les méthodes de production qui correspondent à la situation optima, il faut leur faire payer, pour l'emploi de chaque machine, une « évaluation locative » ou un loyer égal à l'économie sur les salaires réalisée grâce à la machine dans l'emploi où cette économie est minima, c'est-à-dire un loyer égal à ce que l'on peut nommer le rendement marginal de la machine.

De son côté, V.V. Novojilov énonce que l'on doit faire payer pour l'usage d'un moyen de production un loyer égal à la « dépense de liaison inverse » engendrée par l'emploi de ce moyen, c'est-à-dire au supplément de dépense engendré par le fait que l'on renonce à l'emploi du même moyen de production dans une autre branche.

Ce supplément de dépense est évidemment une certaine somme payée en salaires pour du travail additionnel. Il ne s'agit donc pas ici d'autre chose que de « l'évaluation locative » de L.V. Kantorovitch.

La théorie ainsi développée est certainement correcte

dans son principe. Si l'on considère les moyens de production déjà produits comme des stocks de « ressources rares » se trouvant à la disposition de la société, il convient de leur appliquer le même principe qu'au travail indirect. Les rendements marginaux qu'on en obtient dans divers emplois doivent être égaux, afin qu'on ne puisse réaliser aucune économie de travail en les déplaçant. En principe, la méthode consistant à faire payer aux entreprises utilisatrices des loyers égaux à ces rendements marginaux est correcte. Dans ce cas en effet, toute entreprise qui tend à rendre maxima ses gains nets a intérêt à employer une quantité telle d'un moyen de production déterminé que le rendement de la dernière unité utilisée soit égal au loyer exigé. Si donc le planificateur a pu déterminer *a priori* le rendement marginal en question et s'il a fixé les loyers des moyens de production existants sur cette base, les entreprises tendront à utiliser spontanément les quantités de ces moyens qui correspondent à leur affectation optima.

Si l'on doit donc être d'accord, sur le plan théorique, avec les auteurs cités, il convient cependant de faire remarquer que la mise en application de leur doctrine soulèverait sans doute de grandes difficultés. En effet, si les entreprises payent le loyer exigé pour les moyens de production anciens, on ne doit pas leur faire payer d'intérêts pour les fonds qui ont servi à acquérir ces moyens de production (10). La méthode préconisée par les auteurs dont nous parlons revient à admettre que le planificateur ne doit en aucune manière se soucier du montant des fonds anciennement investis dans les entreprises et qu'il doit seulement se préoccuper de répartir de la manière la meilleure les moyens de production qui ont été acquis avec ces fonds. Cette solution est sans doute la seule qui soit entièrement rigoureuse. Toutefois, on voit mal comment le planificateur pourrait envisager de réaliser de très nombreux transferts d'équipements anciens de certaines entreprises à d'autres entreprises de façon à assurer l'emploi optimum de ces équipements. Deux

(10) On peut se demander si les auteurs cités ont toujours clairement aperçu cette exigence.

obstacles sans doute s'opposeraient à ces transferts : d'une part le fait que les calculs qui devraient être réalisés en vue de déterminer les loyers rationnels seraient extrêmement complexes ; et d'autre part le fait que les transferts d'équipements eux-mêmes seraient sans doute très onéreux en général et qu'ainsi les avantages que l'on pourrait attendre des changements d'affectation seraient le plus souvent annulés.

Mais s'il faut renoncer, pour des raisons pratiques, à réaliser d'importants transferts d'équipements au début de chaque période couverte par un plan, la méthode qui consiste à faire payer des intérêts aux entreprises pour la totalité des fonds qui y sont investis apparaîtra comme susceptible de conduire à une répartition des moyens de production suffisamment proche de la répartition optima.

En effet, les rentabilités marginales prévues pour les fonds investis dans les entreprises avant le début de la période du plan devaient être égales entre elles. Si donc les rendements marginaux actuels des moyens de production qui ont été acquis à l'aide de ces fonds ne sont pas trop différents des prévisions qui avaient été faites, ils sont très voisins eux aussi les uns des autres. Et la répartition actuelle des moyens de production existants est proche de la répartition optima.

Cependant, les auteurs cités n'appliquent pas seulement leur doctrine au problème de l'affectation des moyens de production durables. Ils veulent aussi l'appliquer au problème de l'affectation des matières premières et sources d'énergie.

L.V. Kantorovitch suppose qu'il existe deux méthodes pour exécuter un certain nombre de travaux dont l'une exige davantage de travail et moins d'énergie. Admettant que les quantités de travail et d'énergie disponibles sont données, il montre que pour atteindre une situation optima, il faut que le rapport du prix de l'énergie au saalire soit égal à l'économie réalisée sur les salaires grâce à l'emploi de la dernière unité d'énergie. V.V. Novojilov pose un problème analogue en admettant que pour la production de plusieurs biens, des variantes existent qui impliquent des proportions différentes d'investissements, c'est-à-dire de travail indirect, et d'autre part

d'une matière première « déficitaire » dont la quantité totale est donnée (11). La solution à laquelle il parvient est la même que précédemment.

Cette solution est parfaitement correcte : dans la mesure où une matière première, une source d'énergie quelconque remplace du travail dans la production (soit du travail direct, soit du travail indirect), on peut parler du rendement de ces biens, ainsi que nous l'avons vu plus haut. Il existe alors une règle d'affectation optima en ce qui les concerne, qui est la même que pour les autres « ressources rares » : les rendements marginaux de ces biens doivent être égaux entre eux.

Toutefois, lorsqu'il s'agit de biens de production non durables l'importance attachée par les auteurs soviétiques cités au problème de l'affectation de stocks *déjà produits* de ces biens paraît encore moins justifiée que dans le cas de moyens de production durables. Il est sans doute plus important de poser comme nous l'avons fait précédemment le problème de la détermination des prix et des quantités des différentes matières premières que l'on doit produire dans une période de temps.

Nous ne reprendrons pas ici la solution théorique de ce problème, qui a été exposée plus haut. Signalons seulement que cette solution s'applique parfaitement au cas où l'on doit choisir entre différentes qualités d'une même matière première. Ce cas semble préoccuper beaucoup les économistes soviétiques (12). Pour le résoudre ils s'orientent parfois vers des recherches assez complexes sur la détermination d'indices d'utilité des divers biens de production. En réalité, le problème revient, comme nous l'avons vu, à déterminer les rendements marginaux de chaque qualité de la matière première, ou, indifféremment, les taux marginaux de substitution entre les matières premières de qualités différentes.

(11) Cf. « Mesures des dépenses (de production) et de leurs résultats en économie socialiste », traduction française, *Cahiers de l'I.S.E.A.*, G, 19, février 1964, p. 201-208.

(12) V. par exemple, S. Zakharov « Méthode et algorithme de calcul des prix dans un système de calculatrices électroniques », *Voprosy Ekonomiki*, n° 5, 1964, p. 106-118.

10. Le problème du choix d'une norme d'efficacité des investissements

Les économistes soviétiques qui défendent le principe de la rémunération des fonds investis sont loin d'être d'accord entre eux sur les principes qu'il conviendrait d'appliquer pour fixer les prix. Le point essentiel sur lequel une divergence d'opinions apparaît concerne le choix de la norme d'efficacité de l'investissement. Certains économistes, partisans du « prix de production », proposent une norme extrêmement simple. Mais un auteur tel que Novojilov leur adresse des objections qui ne peuvent être négligées.

I. Malychev, L. Vaag, S. Zakharov, V. Sobol proposent de fixer les prix en ajoutant aux coûts des profits proportionnels au montant des capitaux investis dans les entreprises productrices (13). Les prix, nous dit-on, seraient alors l'équivalent de ce que Marx nommait, dans son analyse du capitalisme, les « prix de production », c'est-à-dire des prix permettant à la fois de couvrir les frais de production et de donner au capital investi une rémunération normale, égale à la rémunération moyenne des capitaux dans l'économie nationale.

Il semble donc que selon ces auteurs le taux de profit utilisé devrait être égal au rapport des profits au montant total du capital productif investi dans l'économie nationale.

Le système des prix ainsi établi se rapproche certainement d'un système rationnel. Toutefois, il faut en premieu lieu souligner qu'en ce qui concerne les prix des produits agricoles et des produits miniers, la réalisation de l'optimum de production exige que les prix soient égaux à la somme des dépenses par unité sur les terres

(13) Cf. I. Malychev, « L'utilisation de la loi de la valeur dans l'économie planifiée », *Planovoe Khoziaĭstvo*, 1957, nº 7 ; — I. Malychev, *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme*, Moscou, 1960 ; — L. Vaag et S. Zakharov, « La rémunération des capitaux productifs et le profit de l'entreprise », *Voprosy Ekonomiki* 1963, nº 4 ; — V. Sobol, *Etudes sur les problèmes de la balance de l'économie nationale*, Moscou, 1960.

les moins fertiles (parmi celles qui sont affectées à la production d'un bien déterminé) et dans les gisements miniers les moins riches.

La question de la rente foncière et de la rente minière est l'un des domaines dans lesquels les discussions soviétiques sont encore extrêmement enchevêtrées. Il semble désormais assez généralement admis que les rentes doivent exister dans une économie socialiste. Toutefois, leur rôle n'est pas toujours clairement dégagé en tant que moyen indispensable pour réaliser l'optimum de production. Et par ailleurs, les économistes soviétiques sont loin d'être d'accord sur la question de savoir à qui elles doivent être attribuées (14).

Cela explique sans doute le fait que les partisans du système des « prix de production » laissent parfois dans l'ombre la question des prix des produits agricoles et miniers. Il s'agit là pourtant d'une question essentielle. La fixation de ces prix sur la base des coûts marginaux de production (et non des coûts moyens) est certainement une condition importante du point de vue de la réalisation de l'optimum de production.

En ce qui concerne les autres produits, le fait que l'on reconnaît l'existence des rentes foncière et minière aura de toute façon une incidence. En effet, si l'on suit la doctrine des partisans du prix de production, le taux de profit moyen qui servira au calcul de ces prix devra être obtenu désormais en divisant les profits globaux,

(14) On peut noter, à ce sujet, que le système soviétique de la fixation des prix agricoles et miniers par zone de production conduit à transférer une grande partie des rentes en dehors des secteurs agricoles et miniers, du moins dans tous les cas où les produits considérés sont revendus aux consommateurs (directement ou après transformation) à des prix uniformes.

Si les zones de prix sont suffisamment nombreuses, en effet, le prix le plus élevé n'est autre que le prix de production marginal du produit considéré. Si la production entière était payée à ce prix, les unités de production réaliseraient des rentes très importantes. La fixation de prix d'achat de zones d'autant plus faibles que les conditions de production sont meilleures prive les unités de production d'une grande partie de ces rentes. Les entreprises industrielles ou commerciales qui achètent les produits à des prix inférieurs au prix marginal réalisent évidemment des bénéfices considérables que l'Etat récupère.

après déduction des rentes foncière et minière, par l'investissement productif global.

Mais ceci étant précisé, la question se pose de savoir si même pour les produits autres que les produits agricoles et miniers c'est bien le coût moyen de production et le taux moyen des profits qui doivent servir de base pour la fixation des prix.

Il en serait ainsi dans le cas où la recherche de l'optimum de production conduirait effectivement à unifier les conditions de production dans toutes les branches autres que l'agriculture et les mines, un seul type d'entreprise, le type optimum, fonctionnant dans chaque branche. Mais nous savons d'abord que la localisation des entreprises en des régions différentes doit normalement s'opposer à cette égalisation parfaite des conditions de production. Et nous savons en outre que dans toute période couverte par un plan de production, on doit trouver certaines entreprises qui bénéficient d'avantages temporaires, en raison, principalement, du fait que les innovations techniques sont introduites progressivement.

Pour ces raisons, nous avons estimé préférable, précédemment, de poser que le prix rationnel, dans toutes les branches de la production, est égal aux dépenses marginales des entreprises.

Puisque les conditions de production sont différentes selon les entreprises, les plus avantagées, c'est-à-dire principalement celles qui disposent de moyens de production les plus modernes, réalisent des gains nets. Désignons par r le taux de l'intérêt, par K le montant total des investissements productifs, par P les profits globaux (après déduction des rentes foncière et minière) par g les gains nets (dans les branches autres que l'agriculture et les mines). Dans la situation optima, on doit avoir la relation

$$P = r K + g$$

c'est-à-dire

$$r = \frac{P}{K} - \frac{g}{K}$$

Il est donc certain que le taux de l'intérêt est inférieur au taux du profit $\frac{P}{K}$.

Si l'on voulait arbitrairement fixer un taux d'intérêt égal à $\frac{P}{K}$, c'est-à-dire plus élevé que le taux d'intérêt correspondant à l'optimum, les entreprises tendraient à limiter leurs investissements. Les fonds « spontanément » investis seraient inférieurs à K. La collaboration entre les entreprises et les organes du plan, en vue de la réalisation des investissements optima, serait compromise.

Cette objection que nous adressons aux partisans des prix de production est identique à celle qui est formulée par V.V. Novojilov : « Ainsi, écrit-il, l'équivalence du *ratio* d'efficacité des investissements à leur efficacité moyenne revient à l'équivalence de l'efficacité minimum des investissements planifiés à leur efficacité moyenne.

«Cette égalisation n'est pensable qu'au cas où l'efficacité de tous les investissements est identique... » (15).

Si cette objection est valable, la question se pose, évidemment, de savoir comment, en pratique, on déterminera la norme d'efficacité des investissements. V.V. Novojilov expose, à juste titre, qu'il s'agit là d'un problème que les techniques mathématiques actuelles (technique de résolution des problèmes d'extremums liés, ou technique de la programmation linéaire) permettent de poser de façon rigoureuse. On peut, ou bien considérer comme donnés les biens de consommation à produire et chercher la norme d'efficacité des investissements qui minimise la dépense de travail, ou bien considérer comme donnée la dépense de travail et chercher la norme qui procure le volume maximum de produits consommables (leur assortiment étant donné).

Il est très important, en effet, de savoir que le problème posé comporte une solution théorique. Toutefois, il faut reconnaître aussi que les moyens dont peuvent actuellement disposer les planificateurs ne leur permettraient pas de dégager pratiquement la solution dans un délai assez bref. Il faudrait certainement avoir recours

(15) « Mesures des dépenses (de production) et de leurs résultats en économie socialiste », traduction française, *op. cit.*, p. 168.

à des méthodes plus simples, s'appuyant largement sur les données tirées de l'expérience. V.V. Novojilov écrit encore : « Il serait inexact de calculer cette grandeur (la norme d'efficacité des investissements) d'après les données statistiques de l'efficacité réelle des investissements. Car le minimum d'efficacité des variantes adoptées sera moins grand dans une balance d'investissements non optimale que dans la balance optimale... » (16).

Cette remarque est en principe valable. Il est vrai que dans une situation réelle quelconque, non encore optimale, la rentabilité marginale d'un volume donné d'investissements tend à être inférieure à celle qui serait constatée dans une situation optima, en raison du fait même que la productivité du travail dans l'économie n'est pas la plus élevée possible. Toutefois, on doit sans doute admettre que l'exigence de l'économiste soviétique est, ici encore, excessive, et que, pratiquement, il serait difficile, au moins à l'heure actuelle, de calculer le taux rationnel de l'intérêt. Il en résulte que l'utilisation du taux moyen de profit comme base du calcul de la norme d'efficacité des investissements s'impose sans doute aujourd'hui.

11. Le rôle essentiel de la planification des investissements dans le développement de la société socialiste

Au cours des analyses qui précèdent, nous avons insisté sur le fait que le planificateur socialiste ne peut déterminer *a priori*, pour toute une période de temps, les programmes de production et d'approvisionnement *optima* de toutes les entreprises, c'est-à-dire les programmes qui permettent de réaliser, à l'aide d'une quantité donnée de travail, un volume maximum de biens de consommation. Nous avons dit que la règle de l'égalisation des rendements marginaux nets des investissements ne peut pratiquement être suivie que si les entre-

(16) *Idem.*, p. 169.

prises, astreintes à payer un intérêt uniforme pour les fonds qu'elles investissent, cherchent à maximiser leurs gains nets.

Mais si cela est vrai, ne doit-on pas aller plus loin et dire que l'Etat socialiste pourrait s'abstenir de construire un plan de production, et se contenter de fixer le taux de l'intérêt, laissant les entreprises entièrement libres de décider ce qu'elles produiront ? Si l'on suppose qu'elles chercheraient alors à maximiser leurs gains nets, ne serait-ce pas la meilleure manière, finalement, de réaliser la production maxima ?

Cette thèse a été soutenue. Elle est développée, notamment, dans l'étude d'Oskar Lange « On the economic theory of socialism » publiée en 1936-1937 dans la *Review of Economic Studies.* Cette étude justement célèbre apportait une contribution de premier ordre à l'analyse des conditions de fonctionnement d'une économie socialiste en réfutant de façon magistrale les thèses libérales sur l'impossibilité du calcul économique en dehors du système de l'entreprise privée. L'auteur, toutefois, dans son désir de montrer quelle peut être la fonction des prix dans une économie socialiste, allait jusqu'à présenter un modèle dans lequel toute planification était absente. En réalité, nous ne croyons pas qu'un tel modèle soit effectivement applicable. Oscar Lange qui a, plus récemment, apporté de très importantes contributions à l'élaboration d'une théorie de la planification, en est certainement persuadé lui-même aujourd'hui.

En premier lieu, nous avons vu précédemment que la société socialiste devait intervenir activement dans la détermination des prix et des quantités vendues des biens de consommation, en vue de mettre en œuvre le principe de la distribution selon le travail et pour des motifs sociaux divers. Ces interventions, avons-nous dit, doivent se traduire par la création de taxes ou de subventions intéressant les divers biens de consommation. Il y a là déjà un champ d'action très large ouvert aux responsables de l'économie.

Toutefois, ces interventions sont encore compatibles, en principe, avec une liberté d'action totale des entreprises et un fonctionnement entièrement libre des mar-

chés. Pour faire apparaître la nécessité de la planification en économie socialiste, il faut aborder, d'une part, le problème de la croissance économique, et il faut d'autre part montrer pourquoi on ne saurait se fier au libre jeu du marché pour réaliser l'optimum de production. Nous traiterons du premier problème dans le présent paragraphe. Le second point sera abordé dans le paragraphe suivant.

Le développement d'une économie implique que l'on crée de nouvelles unités de production, soit dans des régions déjà industrialisées, soit dans des régions qui ne le sont pas encore ou qui ne le sont que partiellement. La création de ces nouvelles unités de production résultera nécessairement de décisions administratives, puisqu'il n'existe plus de capitalistes privés susceptibles d'en prendre l'initiative. Il faut que ces décisions administratives soient prises dans le cadre d'un plan général de développement de l'économie.

Indispensable de ce premier point de vue, la planification des investissements l'est encore en ce qui concerne l'agrandissement et la modernisation des unités de production existantes.

Sans doute, peut-on imaginer que les directeurs de ces unités prendraient l'initiative de demander qu'on leur confie des fonds additionnels pour augmenter leur capacité de production ou moderniser leur équipement. Mais il est essentiel de remarquer qu'ils ne disposent pas des informations qui leur permettraient de fixer leurs demandes de fonds à des niveaux tels qu'en leur donnant satisfaction on tendrait à réaliser une répartition rationnelle des fonds disponibles (compte tenu des fonds déjà employés pour des créations de nouvelles unités de production).

Cela tient essentiellement au fait que les directeurs d'entreprise, en tant que tels, ne peuvent pas connaître l'importance des débouchés qui leur seront ouverts dans l'avenir.

Les investissements actuels sont destinés à satisfaire *dans l'avenir* certains besoins de la population qui ne sont pas encore satisfaits, ou bien à satisfaire les besoins qui résulteront de l'accroissement de la population et des

modifications de sa structure (structure des âges, notamment). Le pouvoir d'achat supplémentaire qui permettra à ceux qui éprouveront ces besoins de les satisfaire sera créé par les investisssements actuels qui engendreront à la fois une augmentation de l'emploi et une élévation de la productivité du travail permettant d'élever les salaires. Le directeur d'une entreprise socialiste ne peut pas, en tant que tel, déterminer les effets généraux de ses propres investissements. A supposer même qu'il le puisse, cela ne résoudrait nullement le problème. En effet, s'il pouvait connaître à l'avance le montant des revenus supplémentaires créés par ses propres investissements, et prévoir l'utilisation qui sera faite de ces revenus, il devrait constater qu'ils ne seront pas consacrés, pour leur plus grande partie, à l'achat de produits *de sa propre entreprise* : on ne peut déterminer l'augmentation future de la demande des produits d'une entreprise particulière que si l'on possède une connaissance globale de l'ensemble des investissements réalisés au cours d'une période de temps et de l'évolution du pouvoir d'achat qui en découle.

S'il en est ainsi, les demandes spontanées de fonds de la part des entreprises socialistes particulières seraient nécessairement faites, dans une large mesure, « au hasard ». Une économie socialiste que se contenterait de répartir en fonction de ces demandes les fonds disponibles pour l'agrandissement des unités de production existantes, renoncerait donc certainement à réaliser une répartition rationnelle de ces fonds.

De quelque manière qu'on envisage le problème, il semble donc indispensable de planifier l'investissement, c'est-à-dire de confier à un organisme central le soin de prévoir, en fonction de la masse des investissements nets que l'on propose de réaliser annuellement, l'utilisation qui sera faite par les individus du nouveau pouvoir d'achat, et de décider, en fonction de cette prévision, l'orientation des investissements. Si un investissement X réalisé au cours d'une année doit engendrer l'année suivante une augmentation Y de la demande de chaussures, il faut qu'une fraction déterminée de X soit investie dans la création de nouvelles unités de production de chaussures, ou dans l'agrandissement de celles qui existent.

La planification apparaît donc, de ce point de vue déjà, comme la base de toute économie socialiste. Un trait fondamental de socialisme est qu'il réalise une croissance planifiée de l'économie, dans laquelle la production actuelle de moyens de production est adaptée aux débouchés qui naîtront, dans l'avenir, de cette production elle-même. Or, un tel processus de croissance ne peut évidemment être mis en œuvre que si l'on planifie les investissements (17).

Il faut ajouter d'autre part que la croissance de la production n'est pas le but suprême de la société socialiste. Cette société se propose de créer une communauté dans laquelle puisse être assuré l'épanouissement humain de tous les individus. Les problèmes de développement culturel, de l'aménagement harmonieux du territoire, etc. doivent donc prendre une importance déterminante. Or, ils sont intimement liés à l'orientation des investissements : l'évolution du degré de qualification des travailleurs, par exemple, est liée à l'évolution culturelle, l'aménagement harmonieux du territoire est

(17) En ce point de notre analyse on nous objectera peut-être que les économies capitalistes n'ont pas eu besoin de planification pour réaliser leur croissance économique. Pour répondre de façon satisfaisante à cette objection, il faudrait analyser les conditions historiques de la croissance des économies capitalistes. Nous ne pourrions entreprendre ici cette analyse. Qu'il nous suffise de dire qu'avec Rosa Luxembourg, Fritz Sternberg et quelques autres auteurs (assez rares, il est vrai), nous pensons que le développement des investissements privés, dans les économies capitalistes, a constamment été lié au processus de destruction brutale des formes précapitalistes de la production dans le monde, ce qui signifie notamment qu'il a été, pour une large part, une conséquence de la politique impérialiste des puissances européennes, des Etats-Unis et du Japon (nous nous permettons de renvoyer sur ce point à l'étude de H. Denis, « Le rôle des débouchés préalables dans la croissance économique de l'Europe Occidentale et des Etats-Unis d'Amérique », *Cahiers de l'I.S.E.A.*, série P, n° 5, 1961). Cette nécessité de la politique impérialiste se comprend, précisément, quand on voit que des individus isolés, même s'ils sont propriétaires de capitaux (ce qui les différencie bien entendu des directeurs des entreprises socialistes) ne sauraient trouver la justification de leurs investissements dans le pouvoir d'achat nouveau qui naîtra de ces investissements eux-mêmes.

Le socialisme se donnant pour tâche d'assurer la croissance économique en vue de satisfaire les besoins des hommes, et non par l'exploitation des régions sous-développées, le mode de croissance propre au capitalisme lui demeure foncièrement étranger.

lié à la localisation des unités de production, etc. Il est dès lors évident que la réalisation des buts sociaux de la communauté ne peut être assurée sans planification des investissements.

Dans une économie capitaliste, les considérations sociales n'exercent qu'une faible influence sur les décisions d'investissement. Il en résulte des désordres importants dont le plus évident est sans doute l'extrême concentration régionale de l'industrie.

Il n'est nullement certain que du simple point de vue de la rentabilité du capital, cette concentration soit nettement avantageuse. Elle se perpétue cependant parce que l'unité de production nouvelle qui s'implante dans une région industrialisée n'aura pas à supporter les frais supplémentaires que son implantation entraîne, par exemple les frais résultant de la nécessité de développer la voirie, le réseau routier, les moyens de transport. Ces frais seront couverts par l'ensemble des entreprises ou par l'Etat.

Mais à supposer même que la concentration régionale de l'industrie soit économiquement avantageuse, elle a des conséquences non chiffrables qui sont de la plus grande importance.

En économie socialiste, le plan doit chercher à tenir compte de la totalité des effets, mesurables ou non, des investissements nouveaux. C'est là un immense avantage, auquel la société socialiste ne saurait renoncer.

12. Les rôles respectifs du planificateur et du marché dans le processus de fixation des prix

Dans l'étude que nous avons déjà citée, Oskar Lange imaginait un modèle d'économie socialiste reposant sur ce qu'il nomme la « fonction paramétrique des prix ». L'Etat, disait-il, fixe d'abord les prix « au hasard ». Sur la base de ces prix, les entreprises arrêtent librement leurs programmes de production. On constate alors que l'offre et la demande des divers biens ne coïncident pas. L'Etat rectifie alors les prix, et de cette manière, par un « processus de tâtonnements » analogue à celui que l'on

rencontre dans les économies capitalistes, on parvient aux prix optima et à la production optima.

Dans le présent chapitre, nous n'avons à aucun moment supposé que la réalisation de l'optimum économique pouvait être obtenue de cette manière. Nous avons au contraire admis que les organes du plan devaient arrêter les objectifs de production pour tous les secteurs et fixer d'emblée des prix aussi proches que possible des prix optima.

A nos yeux, la nécessité de planifier l'ensemble de la production découle directement de la nécessité de planifier les investissements. La construction d'équipements déterminés au cours d'une année, en effet, se justifie par la production de biens de consommation qui pourra être ainsi obtenue au cours des années suivantes du plan à long terme. Il n'est donc pas possible d'orienter rationnellement les investissements si l'on ne fixe pas des objectifs de production pour toutes les branches et pour toutes les années du plan.

Dans ces conditions, le « processus de tâtonnements » envisagé par Lange ne peut plus jouer le rôle essentiel que celui-ci lui attribue. Les prix ne doivent pas être fixés « au hasard », mais ils doivent être, ainsi que nous l'avons vu, déterminés en fonction des objectifs de production.

Ainsi, après avoir affirmé que le planificateur ne pouvait, à lui seul, par le moyen du calcul, déterminer le plan optimum, et que par conséquent il devait laisser à l'entreprise une certaine liberté de choix, nous déclarons maintenant que la production et les prix doivent être planifiés de façon aussi rigoureuse que possible. N'y a-t-il pas là une contradiction ?

On pourrait le croire si l'on s'attachait à raisonner à partir de schémas abstraits et rigides soit du comportement des individus dans l'entreprise, soit de la tâche du planificateur. Mais il semble que dans la question qui nous occupe, une analyse qui veut demeurer réaliste doit éviter toute option brutale. Car il n'y a pas à choisir, en réalité, entre l'autonomie de l'entreprise et la planification. Il faut au contraire affirmer qu'une orientation efficace de l'économie doit résulter de la conjugaison des initiatives du planificateur et des entreprises.

Le schéma qui nous a guidé tout au long de ce chapitre est le suivant : le planificateur fixe les prix et les objectifs de production en fonction du plan global qui lui paraît être le meilleur. Mais, comme ses calculs sont nécessairement imparfaits, il laisse à l'entreprise une certaine liberté de choix quant aux méthodes de production qu'elle emploie et au volume de production qu'elle réalise. La conséquence de cette autonomie relative laissée aux entreprises est que des écarts apparaissent, au cours de l'exécution du plan, entre les objectifs et les réalisations. Il appartient alors au planificateur de modifier les prix et les objectifs de production. En s'inspirant des choix effectifs des entreprises, il doit en principe se rapprocher progressivement du plan optimum.

Nous ne saurions envisager d'examiner dans leur détail les modalités pratiques de la réalisation de cette collaboration entre les entreprises et le plan. Indiquons seulement une orientation générale qui paraît souhaitable.

Dans la pratique soviétique actuelle *tout* n'est pas décidé par le plan de façon absolument rigide. La direction d'une entreprise déploie en fait une grande activité pour assurer ses approvisionnements et l'écoulement de sa production. On dira peut-être que cette activité est rendue nécessaire, le plus souvent, en raison du fait que les plans de production et d'approvisionnement ne sont pas correctement conçus ou sont démentis par l'expérience (18). Cela est vrai sans doute. Mais il n'est pas interdit d'imaginer une économie socialiste dans laquelle le planificateur laisserait *volontairement* une marge de choix à la direction de l'entreprise.

Au lieu de fixer à l'entreprise des objectifs précis de production et d'approvisionnement, on pourrait lui fixer des limites inférieures et supérieures. Il lui appartiendrait alors de décider elle-même, en fonction de la recherche du gain net maximum, son volume de production et ses méthodes de production.

Il serait sans doute possible, simultanément, de substi-

(18) Dans sa thèse de Doctorat, *L'entreprise industrielle d'Etat en Union Soviétique*, Nancy, 1964, Mlle Monique MEYER fournit sur cette question des indications précieuses.

tuer aux prix rigidement planifiés, des limites de prix entre lesquelles devraient se situer les prix effectivement pratiqués. Cela permettrait de donner aux entreprises (totalement ou partiellement) la possibilité de choisir elles-mêmes leurs fournisseurs, mesure qui entraînerait une simplification considérable de la tâche du planificateur et augmenterait sensiblement le degré d'autonomie des dirigeants et des travailleurs de l'entreprise socialiste. Dans ce cas, en effet, l'équilibre nécessaire entre la production et les ventes de *chaque* entreprise serait assuré (totalement ou partiellement) par le jeu des variations de prix : l'entreprise baisserait ses prix lorsque ses débouchés seraient insuffisants (du fait de la concurrence des autres entreprises) et les élèverait dans le cas contraire. Ce recours au « mécanisme du marché » ne rendrait nullement inutile le plan de production. Mais il tendrait à rendre superflue (totalement ou partiellement) la tâche ingrate qui consiste à planifier les approvisionnements des entreprises et à contrôler cette planification. On devrait obtenir par là une amélioration importante du rendement des forces productives.

Il faut insister sans doute sur le fait que cette liberté de choix laissée à l'entreprise permettrait au planificateur de s'appuyer bien davantage sur l'expérience pour dégager un plan optimum de production.

Si l'unité de production est obligée de suivre strictement les directives du planificateur, la non-réalisation de ces directives traduira principalement les impossibilités qui résultent du manque de cohérence du plan. Une entreprise, par exemple, ne réalisera pas sa tâche parce que les matières premières qui lui étaient nécessaires n'ont pas été produites en quantité suffisante. La rectification qui sera faite améliorera la cohérence du plan mais ne rapprochera pas nécessairement l'économie d'une situation optimum.

Si au contraire l'unité de production dispose d'une certaine liberté de choix, ce qui peut éventuellement impliquer la possibilité que des échanges soient conclus à des prix quelque peu différents des prix prévus par le plan, les résultats d'une période ne signaleront pas seulement les incohérences du plan, mais signaleront éga-

lement la distance qui existait entre le plan et l'optimum économique. Si, par exemple, on a demandé une quantité d'un certain instrument de production notablement plus grande que celle prévue au plan, ce qui a fait monter son prix, tandis que la demande d'un autre instrument (destiné à la même tâche) a été moins importante que la demande planifiée, cela voudra dire que le premier instrument est en fait plus avantageux qu'on ne l'avait prévu. De telles indications seront évidemment de la plus grande utilité.

Un dernier problème enfin doit être évoqué : c'est celui des moyens qui peuvent être pratiquement mis en œuvre pour que les entreprises utilisent de façon réellement efficace la liberté de choix qui leur serait laissée.

L'entreprise, avons-nous dit, doit rechercher le volume de production et les méthodes de production qui rendent maxima ses gains nets. Pour que cette ligne de conduite soit effectivement suivie par les directeurs d'entreprise et par les travailleurs, il semble indispensable qu'une partie des gains nets en question soit distribuée aux membres de l'entreprise. Toutefois, la solution du problème ne saurait se ramener à cela.

D'une part, il ne faut pas oublier que le planificateur doit avoir pour objectif d'éliminer les gains nets dans les secteurs autres que l'agriculture et les mines, de sorte que dans ces secteurs, les branches les mieux organisées et les plus proches de la situation optima sont celles qui réalisent les gains nets les plus faibles. Dans ces conditions, il sera sans doute impossible de s'en tenir à un partage des gains nets entre l'Etat et les entreprises. Il faudra aussi envisager de laisser aux membres de l'entreprise un certain pourcentage des intérêts normalement dûs à l'Etat.

D'autre part, il faut rappeler que dans le secteur agricole et le secteur minier les rentes *permanentes* peuvent atteindre des chiffres considérables dans les entreprises les plus favorisées. Une participation des membres des entreprises aux rentes ne fournirait sans doute pas ici le stimulant exigé. Il serait sans doute plus judicieux d'attribuer aux membres des entreprises, en tout ou en partie, les gains nets *supplémentaires* réalisés au cours

d'une période, relativement aux gains nets des périodes antérieures, dans la mesure où on admettrait que ces suppléments sont dûs aux initiatives heureuses prises dans les entreprises elles-mêmes.

13. La nécessité d'une nouvelle synthèse dans le domaine de la théorie des prix

Quand on examine les récentes controverses soviétiques sur le problème des prix, on ne peut manquer de remarquer la place importante qu'y tiennent les discussions proprement théoriques. Il ne nous semble pas que cette place soit excessive. Car les progrès de l'analyse théorique dans les pays socialistes auront, sans aucun doute, les effets les plus favorables du point de vue de la recherche des solutions pratiques aux problèmes économiques immenses et urgents qui sont actuellement posés dans ces pays.

Nous voudrions, en terminant cette étude, insister sur le fait que ces progrès de la théorie économique exigent la réalisation d'une synthèse entre des analyses qui ont longtemps paru inconciliables : la théorie de la valeur-travail, d'une part, et, d'autre part, la théorie marginaliste des prix d'équilibre.

La théorie de la valeur-travail nous paraît devoir demeurer le fondement de toute analyse rigoureuse de l'économie socialiste aussi bien que de l'économie capitaliste.

Sur ce point, nous nous trouvons en désaccord avec de nombreux commentateurs occidentaux des réformes économiques annoncées en Union Soviétique. Nous ne partageons pas, notamment, l'opinion récemment exposée par le professeur Robert Mossé, selon lequel les économistes soviétiques s'éloignant de Marx devraient se rapprocher de Bastiat (19). La confusion de la valeur d'échange avec l'utilité des biens, l'idée que l'on pour-

(19) « Avant l'éviction de M. Khroutchev, où en était le dégel de la pensée économique soviétique », *Le Monde*, 25-26 octobre 1964.

rait « imputer » une partie de la valeur d'échange créée au capital ou à la terre, nous paraissent constituer, aujourd'hui comme hier, des erreurs fondamentales. Les raisons qui expliquent notre position ont été développées précédemment. Nous n'entreprendrons pas de les exposer à nouveau.

Mais d'autre part nous pensons qu'il faut admettre l'importance de certains apports de l'école marginaliste, en particulier de la théorie de l'optimum économique formulée il y a trois quarts de siècle par Vilfredo Pareto.

Notre position peut paraître surprenante, puisque le marginalisme a été construit pour réfuter Marx, et que les marxistes le tiennent encore souvent pour incompatible avec les thèses de Marx. En réalité, nous estimons que la théorie marginaliste des prix d'équilibre, correctement interprétée, ne constitue pas une démonstration de l'inutilité ou de l'impossibilité de la planification socialiste, mais au contraire révèle la nécessité de cette planification.

La théorie parétienne, en effet, montre clairement que l'optimum économique défini par l'analyse marginaliste ne désigne nullement une situation unique, socialement idéale, à laquelle la concurrence entre les individus devrait automatiquement conduire. Il s'agit seulement d'une situation supérieure (du point de vue de la masse des valeurs d'usage obtenues) aux situations *immédiatement voisines*. Dans ces conditions, il est évident que les lois de la concurrence ont une portée limitée et que, si l'on ne veut pas laisser au hasard le soin de déterminer l'orientation de la production sociale, on doit planifier l'économie.

Mais si l'utilisation rationnelle des forces productives implique *à la fois* que l'on respecte les lois de l'optimum économique et que l'on planifie la production, il n'est aucunement paradoxal d'affirmer que l'on peut et que l'on doit intégrer la théorie parétienne des prix d'équilibre à l'économie politique du socialisme.

Il est vrai que la théorie marginaliste, mettant en lumière le rôle des ajustements réalisés au sein même des entreprises en vue de la recherche du profit, montre la nécessité d'accorder aux unités de production une certaine autonomie. Mais nous ne croyons nullement qu'il

y ait incompatibilité entre une autonomie des unités de production dont les limites seraient exactement précisées et la planification socialiste de l'économie.

Cette thèse, d'ailleurs, a été défendue depuis plusieurs années par un certain nombre d'économistes des pays de démocratie populaire ou de l'Union Soviétique ; et diverses tentatives ont été faites pour la mettre en application.

Tout récemment encore, la presse mondiale a fait écho aux affirmations d'un académicien soviétique, V. Trapeznikov, sur l'opportunité de donner au profit un rôle beaucoup plus considérable dans l'économie soviétique, et de rendre plus souple la direction économique. En même temps on apprenait que deux entreprises de confection de Moscou et de Gorki ont désormais la possibilité de déterminer, à l'aide de contrats passés avec les entreprises commerciales qu'elles approvisionnent, la nature exacte de leurs productions, l'administration intervenant *a posteriori* pour préciser le plan des entreprises en fonction de ces accords.

Ces informations nous paraissent apporter un début de confirmation à la thèse que nous avons soutenue, à la condition toutefois qu'elles soient correctement interprétées.

Certains, dans le monde occidental, considèrent que de telles mesures constituent une sorte de reconnaissance implicite de l'échec du socialisme. Diriger une entreprise en s'efforçant d'ajuster soi-même les possibilités de production aux débouchés, et cela en vue de réaliser des profits, n'est-ce-pas la tâche même du chef d'entreprise capitaliste ?

Une telle déduction nous paraît infiniment trop rapide. Elle relève d'un mode superficiel de jugement qui n'est nullement nouveau. Depuis longtemps déjà on a soutenu que puisqu'il y a des profits dans les entreprises soviétiques le système n'est pas réellement socialiste. Quant on déclare aujourd'hui que l'attention plus grande accordée au profit constitue une sorte de reniement du socialisme, on ne fait que reprendre le thème précédent.

En réalité, la liberté de choix plus grande donnée aux directeurs d'entreprises en Union Soviétique, et l'importance plus grande attachée au profit comme indice de

succès de leurs opérations, ne signifient pas que l'Etat abandonne sa volonté de planifier la production et le développement économique, en utilisant à cet effet le pouvoir de disposition qu'il possède sur les moyens de production. Ces mesures ne signifient pas que l'on s'éloigne du socialisme.

C'est d'ailleurs ce qu'affirmait il y a peu de temps E. Liberman en répondant à ceux, qui, dans les pays occidentaux, interprètent les récentes mesures prises en Union Soviétique comme un retour à « l'économie de marché », c'est-à-dire au capitalisme.

« Où est donc l' « économie de marché », écrivait-il, si le principe de planification centralisée conserve toute sa force, et si nous voulons l'améliorer et le renforcer en libérant la planification des détails du contrôle mesquin sur les entreprises et en incluant le principe léniniste d'intéressement matériel dans le processus même de la planification ? » (20).

En fait, il nous semble que le socialisme soviétique n'entrerait nullement en contradiction avec lui-même s'il prenait en considération, dans une mesure de plus en plus grande, les intérêts des individus et des groupes. Cette évolution ne peut qu'être favorisée par la réalisation de la synthèse théorique dont nous avons cru devoir affirmer la nécessité.

(20) « Encore à propos du plan, du profit et de la prime », *Pravda*, 20 septembre 1964.

PRINCIPAUX OUVRAGES DE SYNTHÈSE RÉCEMMENT PUBLIÉS EN U.R.S.S. SUR LE PROBLÈME DE LA DÉTERMINATION DES PRIX

BELKINE (V. D.). — *Des prix d'un niveau unique et les mesures économiques à réaliser sur cette base*, Moscou, 1963.

KANTOR (L. M.). — *La formation des prix en U.R.S.S.*, Moscou, 1964.

KONDRACHEV (D. D.). — *La formation des prix dans l'industrie de l'U.R.S.S.*, Moscou, 1956.

— *Valeur et prix dans l'économie socialiste*, Moscou, 1963.

MALAFEEV (A. N.). — *Histoire de la formation des prix en U.R.S.S.* (1917-1963), Moscou, 1964.

MALYCHEV (I. S.). — *Comptabilisation sociale du travail et prix dans le socialisme*, Moscou, 1960.

PETRAKOV (N. Ia.). — *La rentabilité et le prix*, Moscou 1964.

STOLIAROV (S. G.). — *Les prix et la formation des prix en U.R.S.S.*, Moscou, 1963.

TOURETSKI (Ch. Ia.). — *Etudes sur la formation planifiée des prix en U.R.S.S.*, Moscou, 1959.

Signalons d'autre part que les articles mentionnés dans la présente étude ont été résumés, pour la plupart, en langue française dans *L'U.R.S.S et les Pays de l'Est, Revue des revues*, publiée par le Centre de Recherches sur l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est de la Faculté de Droit et des Sciences politiques et économiques de Strasbourg.